

BEDEN DiLi

Eski FBI ajanından insanların bedenini okuma rehberi



13. BASKI

JOE NAVARRO / MARVIN KARLINS

ALFA

İnsanları 'okuma'nın en hızlı yöntemi bu kitapta...

Karşınızdakinin bedenine bakarak aklından geçenleri okumanız mümkün. Duygu ve düşünceleri çözümlemek, insanları doğru tanımak, tuzağa düşmemek, yalanı ortaya çıkarmak için beden dilini bilmeniz yeterli. Ayrıca beden dilinizi kullanarak patronunuz, aileniz, arkadaşlarınız ve diğer insanların sizinle ilgili düşüncelerini de değiştirebilirsiniz.

Gözler kalbin aynasıdır.
Gerçek hisler yüzde gizlidir.
Başparmaklar, ayaklar ve gözbebekleri ruh halimizi ortaya koyar.
Kendimize duyduğumuz güveni konuşmalarımızdan önce bedenimiz yansıtır.
Etkili bir el sıkışma birçok kapıyı açar.
Karşımızdakini ikna etmenin en etkili yöntemi beden dilini kullanmaktır.
İnsanlara güven vermek göründüğü kadar zor değildir.
Otoriteyi hem kurmak hem de yıkmak beden dili ile mümkündür.

Eski FBI ajanı Navarro'nun profesyonel deneyimleri ile Princeton Üniversitesi'nde psikoloji eğitimi alan Marvin Karlins'in bilimsel çalışmalarını birleştiren bu kitap, beden dilini öğrenip kullanarak dünyanızı nasıl kontrol altında tutacağınızı anlatıyor.



ALFA
www.alfakitap.com
/alfakitap
/alfakitap

Beden Dili



Sizin fikirlerinize hangisi daha açıktır? Hangisiyle şakalaşabilirsiniz?



Sizinle tartışma olasılığı en yüksek olan kimdir?



Size yalan söylemesi en muhtemel kişi kimdir?



BEDEN DiLi

Eski FBI ajanından insanların bedenini okuma rehberi

JOE NAVARRO / MARVIN KARLINS

ALFA

Solgun ancak sevgi dolu elleriyle bir çocuğu adama dönüştüren büyükannem Adelina'ya.

JOE NAVARRO

Sevgisiyle beni kutsayan ve şefkatin ne demek olduğunu öğreten karım Edyth'e.

MARVIN KARLINS

İÇİNDEKİLER

Önsöz: Ne Düşündüğünü Görüyorum 9
Teşekkür 15

Sözel Olmayan İletişimin Şifrelerinde Ustalaşmak 19
Limbik Mirasımızı Yaşamak 41
Beden Dilinde Başarılı Olmak
Ayak ve Bacak Davranışları 77
Gövde İşaretleri
Gövde, Kalça, Göğüs ve Omuz Davranışları 115
Erişimimiz Dahilindeki Bilgi
Kol Davranışları 143
Kontrolü Ele Almak
El ve Parmak Davranışları 173
Zihnin Tuvali
Yüz Davranışları 211
Yalancılığın Saptanması
Dikkatli Hareket Edin! 259
Son Düşünceler 295
Kaynakça 297








ÖNSÖZ

NE DÜŞÜNDÜĞÜNÜ GÖRÜYORUM

Dr. Marvin Karlins

Masanın bir ucunda oturan sakin tavırlı adam, karşısındaki FBI ajanının sorgusuna, dikkatlice oluşturduğu cevaplarını vermekteydi. Aslında adam cinayet davasında esas şüphelilerden biri olarak görülmüyordu. Suçun işlendiği esnada başka bir yerde olduğunu inandırıcı bir biçimde ortaya koymuştu ve sesi de içten geliyordu. Ajan gene de sorularını sürdürdü. Rızası alınan şüpheliye, cinayet silahıyla ilgili bir dizi soru yöneltildi.

"Bu suçu siz işlemiş olsaydınız, tabanca mı kullanırdınız?"
"Bu suçu siz işlemiş olsaydınız, bıçak mı kullanırdınız?"
"Bu suçu siz işlemiş olsaydınız, buz kıracağı mı kullanırdınız?"
"Bu suçu siz işlemiş olsaydınız, çekiç mi kullanırdınız?"

Cinayette bu silahlardan biri olan buz kıracağı kullanılmış ancak bu bilgi kamuoyuna sunulmamıştı. Bu nedenle gerçek cinayet silahının hangisi olduğunu yalnızca katil biliyordu. FBI ajanı silah listesini okurken, bir yandan da dikkatli bir şekilde şüpheliyi inceledi. Sıra buz

kıracağına geldiğinde, adamın göz kapakları indi ve bir sonraki silah okunana dek gözleri kapalı kaldı. Ajan, tanık olduğu bu tepkinin ne demek olduğunu anlamıştı. Bu andan itibaren, dava açısından ikincil derecede önem ifade eden adam, soruşturmanın bir numaralı şüphelisine dönüştü. Adam bir süre sonra suçunu itiraf etti.

Joe Navarro'ya bir sayı daha! Buz kıracağı katilini ortaya çıkarmanın ötesinde, yirmi beş yıllık başarılı FBI kariyerinde, "usta casuslar" da dahil olmak üzere sayısız suçluyu yakalayan dikkate değer birisi, Navarro. Peki, bunu nasıl başardı? Ona soracak olsanız, sakin bir tonda şu cevabı alırdınız: "Bunu insanları okuyabilmeme borçluyum."

Görünen o ki Navarro, insanların ne düşündüğünü, davranışlarını nasıl tasarladıklarını ve söylediklerinin doğru olup olmadığını çözümlemek için, bütün profesyonel yaşamını sözel olmayan iletişim –yüz ifadeleri, el kol hareketleri, fiziksel hareketler (kinesis), vücut mesafeleri (proksemik), dokunma (haptiks), vücudun duruşu (postür) ve hatta kılık kıyafet– üzerinde çalışarak, tekniklerini geliştirerek ve bu teknikleri farklı olaylara uygulayarak geçirmiş. Bu, Navarro'nun dikkatli incelemesi altında, beden dilleri aracılığıyla düşünce ve niyetlerini açık ve algılanabilir bir hale getirecek yeterli işaret veren suçlular, terörıstler ve ajanlar için hiç de iyi bir haber değil.

Öte yandan, Navarro'nun bu yeteneklerinin sizin için gayet iyi bir haber olduğunu söyleyebiliriz. Çünkü Navarro'nun usta bir "ajan-avcısı", bir "yalan makinesi" ve FBI'ın eğitmenlerinden biri olarak kullandığı ve bu kitapta sizinle paylaşacağı sözel olmayan dil teknikleri, etrafınızdaki insanların duygu, düşünce ve niyetlerini daha iyi anlayabilmenizi sağlayacak. Tanınmış bir yazar ve eğitmen olan Navarro, çevrenizdeki insanlarla daha başarılı bir etkileşim kurabilmeniz için, size bir uzman gibi gözlem yaparak diğerlerinin sözel olmayan davra-

nışlarını tespit edip çözümleyebilmeyi öğretecek. İster iş ister sosyal hayatınız söz konusu olsun, bu bilgilerin hayatınızı nasıl zenginleştirip geliştirdiğini kısa zaman içinde göreceksiniz.

Navarro'nun bu kitapta sizinle paylaşacağı bilgilerin büyük bir çoğunluğu on beş yıl öncesine kadar bilim dünyası tarafından tanınmamaktaydı. Bilim adamları ancak beyin tarama ve sinirsel görüntüleme teknolojilerindeki yakın zamanlı gelişmeler sayesinde Navarro'nun kitap boyunca anlatacağı davranışların geçerliliğini kabul edecek bir noktaya geldi. Psikoloji, nörobiyoloji, tıp, sosyoloji, kriminoloji (suçbilim), iletişim ve antropoloji alanlarında gerçekleşen en son keşif ve ilerlemelerden (ve çeyrek asırlık kariyerinde FBI Özel Ajanı olarak sözel olmayan davranışları kullandığı deneyimlerinden) yola çıkan Navarro'yu, sözel olmayan iletişim konusundaki becerilerinizi geliştirmenizi sağlayacak eşsiz bir kaynak olarak görebilirsiniz. Kendisinin yetenek ve deneyimleri tüm dünya tarafından kabul görmüş durumda. Düzenli olarak katıldığı televizyon programlarının (NBC'de *Today Show*, *CNN Headline News*, *Fox Cable News* ve ABC'de *Good Morning America*) yanında, FBI, CIA ve istihbarat dünyasının diğer kurumları için sözel olmayan iletişim üzerine seminerler düzenlemekte ve hem ABD hem de diğer ülkelerdeki bankalar, sigorta şirketleri ve büyük hukuk bürolarına danışmanlık yapmakta. Navarro aynı zamanda, Saint Leo Üniversitesi'nde ve sözel olmayan iletişim üzerine kendine özgü anlayışının, hastalarının durumlarını daha hızlı ve doğru şekilde değerlendirmek isteyen hekimlerin de dahil olduğu ciddi bir dinleyici kitlesi bulduğu Birleşik Devletler'deki çeşitli tıp fakültelerinde dersler vermekte. Kitabı okurken sizin de göreceğiniz gibi, Navarro'nun akademik yetenekleri ve mesleki kredisi (ve gerçek yaşamdaki çok ciddi durumlarda sözel olmayan işaretleri ustaca analiz edebilme

becerisi) sözel olmayan davranışlar üzerine uzmanlık kazanmasını ve bir eğitmen olarak öne çıkmasını sağlamıştır.

Navarro'yla birlikte çalışmaya, seminerlerine katılmaya ve fikirlerini kendi hayatımda kullanmaya başladıktan sonra inanarak söyleyebilirim ki, bu kitaptaki bilgiler sözel olmayan iletişim konusundaki anlayışımız açısından ciddi bir artı değer ifade etmektedir. Bunu, Navarro'nun sözel olmayan iletişim üzerine sahip olduğu *bilimsel* bilgileri profesyonel amaçlar ve kişisel başarı için kullanmak konusundaki öncü çalışmalarından duyduğu heyecan yüzünden, bu kitap projesine dahil olmuş uzman bir psikolog olarak söylüyorum.

Navarro'nun konuya mantıklı ve itinalı yaklaşımından da etkilendiğimi söylemeliyim. Örneğin, sözel olmayan işaretlerin gözlemlenmesi birçok davranış türünü "doğru bir şekilde okuyabilmemize" imkân tanırken, Navarro yalancılık ve sahtekârlığı beden dilini kullanarak tespit etmenin özellikle zor ve riskli bir iş olduğu konusunda bizi uyarmaktadır. Bu, jüri üyeleri ya da yasa uygulayıcılar tarafından nadiren tanımlanabilen çok önemli bir noktadır ve sözel olmayan davranışlarına bakarak bir insanı dürüst ya da yalancı olarak ilan etmeden önce *çok* dikkatli olmamız gerektiğini gösteren kritik bir bilgi olarak düşünülebilir.

Sözel olmayan davranışlar üzerine yazılan diğer birçok kitabın aksine, burada edineceğiniz bilgiler, kişisel fikirlere ya da kuramsal spekülasyonlara değil, bilimsel gerçeklere ve deneylerle tespit edilmiş sonuçlara dayanmaktadır. Dahası, bu kitap yayınlanmış diğer çalışmaların çoğunlukla göz ardı ettiği çok önemli bir noktayı, sözel olmayan ipuçlarını anlamak ve etkili bir şekilde kullanma konusunda insan beyninin *limbik sisteminin* oynadığı kritik rolü öne çıkarmaktadır.

Bedenimizin sessiz dili üzerinde uzmanlaşabilirsiniz. İster mesleğinizde yükselmek ister arkadaşlarınız ve ailenizle olan ilişkilerinizi daha iyi bir noktaya çekmek için sözel olmayan davranışlar üzerinde

çalışıyor olun, bu kitap sizin için hazırlandı. Kitaptaki farklı konulara odaklanmış bölümlerin dikkatli bir şekilde incelenmesi ve Navarro'nun öğretilerini kavramak ve gündelik yaşantınıza katmak için ayıracağınız zaman ve enerjiyle, sözel olmayan iletişim konusunda ustalık kazanabilirsiniz.

İnsanları başarılı bir şekilde okuyabilmek (hareketlerini tahmin edebilmek için sözel olmayan davranışları saptamak, şifrelerini çözmek ve elde edilen bilgileri değerlendirmek), denemenize değecek ve harcayacağınız çabanın karşılığında ciddi ödüller elde etmenizi sağlayacak bir iştir. Bu yüzden koltuğunuza rahat bir şekilde oturun, bir sonraki sayfayı çevirin ve Navarro'nun size göstereceği, hepsi de büyük önem ifade eden sözel olmayan davranışları öğrenmeye hazırlanın. Çok zaman geçmeden, bir bakışta herkesin ne söylediğini keşfetmeye başlayacaksınız.

TEŞEKKÜR

Bu kitabın henüz ilk taslak metinlerini yazmaya başladığımda, aslında projenin çok uzun zamandır yapım aşamasında olduğunu fark ettim. Başlangıç noktam, sözel olmayan davranışları okuma konusunda gelişen ilgim ya da edindiğim bilgileri akademik dünyada veya FBI'da kullanmam değildi. Her şey çok uzun yıllar önce, ailemle başlamıştı.

Diğer insanları okumayı ilk olarak ebeveynlerim Albert ve Mariana Lopez ve büyükannem Adelina Paniagua Espino'dan öğrendim. Bu insanların her biri, sözel olmayan davranışlar ve beden dilinin gücü ve önemi üzerine bana kendi tarzlarında farklı şeyler öğretmiştir. Annemden, sözel olmayan davranışların insan ilişkilerindeki paha biçilmez önemini öğrendim: ince bir davranışın nasıl uygunsuz bir durumun oluşmasını engelleyebileceğini ya da karşımızdaki insanın tam anlamıyla rahatlamasını sağlayacağını. Bütün hayatı boyunca zahmetsizce uyguladığı bir beceriydi bu. Tek bir bakışıyla kesin bir açıklık içinde iletişim kurabilen bir adam olan babamdan, ifadenin gücünü öğrendim. Yalnızca varlığıyla saygı uyandıran bir adamdı. Ve bu kitabı adadığım büyükannemden, çok küçük davranışların büyük önem ifade edebileceğini öğrendim – bir gülümseme, baş hareketi ya da nazik bir dokunuşun çok şey demek olabileceğini, hatta iyileştirici bir etki gösterebileceğini. Bana her gün öğrettikleri ve kendi hayatlarında da uyguladıkları bu şeyler, etrafımdaki dünyayı

daha doğru bir şekilde gözlemlememi sağladı. Öğretileri bu kitabın içinde bulunabilir.

Brigham Young Üniversitesi'ndeyken, J. Wesley Sherwood, Richard Townsend ve Dekan Clive Winn II, polis teknikleri ve suçluların gözlemlenmesi konularında bana birçok şey öğretti. Sonraki yıllarda, FBI'da, Doug Gregory, Tom Riley, Julian "Jay" Koerner, Dr. Richard Ault ve David G. Major gibi insanlardan karşı istihbarat ve casus davranışlarının ince ayrıntılarını öğrendim. İnsanları izleme becerilerimi keskinleştiren bu insanlara müteşekkirim. Aynı şekilde, eski bir FBI ajanı ve Büro'nun seçkin Davranışsal Analiz Programı'nın üyelerinden biri olan Dr. John Schafer'a da, yazmam için beni yüreklendirdiği ve birkaç kez bana kendisiyle birlikte çalışma ayrıcalığını tanıdığı için teşekkür etmeliyim. Yıllar boyunca en akla gelmeyecek yerlerde benimle birlikte casus avına çıkan Marc Reeser da bir teşekkürü hak ediyor. FBI'ın Ulusal Güvenlik Departmanı'ndaki tüm meslektaşlarıma da bana gösterdikleri destekten ötürü teşekkür ediyorum.

Yıllar boyunca en iyiler tarafından eğitilmemizi sağlayan FBI içinde, profesörler Joe Kulis, Paul Ekman, Maureen O'Sullivan, Mark Frank, Bella M. DePaulo, Aldert Vrij, Reid Meloy ve Judy Burgoon'dan, sözel olmayan davranışlar üzerine araştırma konusunda, bazen doğrudan bazen de kitapları, makaleleri aracılığıyla birçok şey öğrendim. Spokane, Washington'daki Sözel Olmayan İletişim Merkezi'nin başında olan ve yazılarını, öğretilerini ve öğütlerini tam bir sadakatle takip ettiğim David Givens'ın da aralarında olduğu bu önemli insanların birçoğuyla arkadaş olma şansına eriştim. Araştırma ve yazıları hayatımı zenginleştiren bu insanların yapıtlarını, diğer büyük isimler, Desmond Morris, Edward Hall ve çığır açan kitabı *The Expression Of The Emotions In Man and Animals (İnsanlarda ve Hayvanlarda Duyguların İfadesi)* ile her şeyin başlangıcı olan Char-

les Darwin'in seçilmiş çeşitli eserleriyle birlikte, kitabın sonunda bulabilirsiniz.

Bu isimler çalışmamın akademik zeminini oluştururken, projeye katkıda bulunan diğer insanları da burada anmam gerekiyor. Tampa Üniversitesi'nden değerli dostum Elizabeth Lee Barron, söz konusu araştırma olduğunda, bana tanrının bir lütfuydu. Ayrıca Tampa Üniversitesi'nden Dr. Phil Quinn ve Saint Leo Üniversitesi'nden Profesör Barry Glover'a da, uzun yıllara dayanan dostlukları ve yoğun seyahat programıma ayak uydurma konusundaki sabırları nedeniyle teşekkürü bir borç bilirim.

Bu kitap içerdiği fotoğraflar olmaksızın aynı etkiye sahip olamazdı; bu nedenle tanınmış fotoğrafçı Mark Wemple'in çalışmalarına çok şey borçluyum. Aynı şekilde, kitap için fotoğraflarının çekilip çekilemeyeceğini sorduğumuzda, yalnızca "Tabii, neden olmasın?" diyerek bunu kabul eden idari asistanım Ashlee B. Castle'a da şükranlarımı sunmak isterim. Hepiniz harika insanlarsınız. Çizimleriyle kitaba katkıda bulunan Tampa'lı sanatçı David R. Andrade'ye de teşekkür etmeliyim.

Bana karşı sabrı asla tükenmeyen HarperCollins editörüm Matthew Benjamin, bu projeyi toparlarken, bir centilmen ve tam bir profesyonel oluşu nedeniyle övgüyü hak ediyor. Projenin tamamlanması için özen ve gayretle çalışan idari editör Toni Scierra'ya teşekkürlerimi sunmalıyım. Matthew ve Toni HarperCollins'de, teşekkürü bir borç bildiğim redaksiyondan sorumlu editör Paula Cooper'ın da aralarında olduğu harika bir takımla bu işi götürdüler. Ve daha önce de olduğu gibi, fikirlerimi bu kitap için şekillendiren ve kaleme aldığı önsözde nazik cümleleriyle beni onurlandıran Dr. Marvin Karlins'e de teşekkür etmek istiyorum.

Yoğun ders programına rağmen bu kitabın ilk taslaklarını düzeltmek için zaman ayıran ve insan bedenine dair inanılmaz bilgi birikimi-

ni benimle paylaşan, gerçek bir bilim insanı ve öğretim görevlisi, değerli dostum Dr. Elizabeth A. Murray'a da şükranlarımı sunuyorum.

Onlara ayırmam gereken zamanları bu kitabı yazmak için kullanırken, bana gösterdikleri müsamaha nedeniyle aileme binlerce teşekkürler. Luca'ya, *binlerce teşekkürler.* Ve varlığı için her gün şükrettiğim kızım Stephanie'ye.

Bütün bu insanlar elinizde tuttuğunuz kitaba bir şekilde katkıda bulundu; az ya da çok, bilgi ve görüşlerini sizlerle paylaştılar. Bu kitabı, birçoğunuzun buradaki bilgileri gündelik hayatınızda kullanacağını biliyor olmanın getirdiği temkinlilik içinde yazdığımı bilmenizi isterim. Bu anlamda, hem bilimsel hem de gözleme dayalı bilgileri titizlik ve açıklıkla verebilmek için dikkatli bir çalışma sürdürdüm. Bu kitapta herhangi bir hata varsa, bu durum benim sorumluluğumdadır ve hata da yalnızca bana aittir.

Eski bir Latin deyişi vardır: "Qui docet, discit" (Öğreten kişi, öğrenir). Birçok açıdan yazmak da böyle bir şey; insanın her günü keyifle tamamlamasını sağlayan bir öğrenme ve anlama süreci. Bu kitabın sonuna geldiğinizde, sözel olmayan bir şekilde nasıl iletişim kurduğumuza dair sizin de derin bir bilgiye sahip olacağınızı ve herkesin ne söylediğini bilerek, benimki gibi, sizin de yaşamlarınızın zenginleşeceğini umuyorum.

Joe Navarro
Tampa, Florida,
Ağustos 2007

1

SÖZEL OLMAYAN İLETİŞİMİN ŞİFRELERİNDE USTALAŞMAK

Ne zaman insanlara "beden dili" üzerine eğitim versem, daima aynı soruyla karşılaşırım: "Joe, sözel olmayan davranışlar üzerine çalışmak konusunda en çok ilgini çeken şey neydi?" Aslında bu özellikle yapmayı planladığım bir şey ya da konuya yönelik uzun dönemli bir ilginin sonucu değildi. Aslında çok daha pratik nedenler söz konusuydu; zorunluluktan (bütünüyle yeni bir yaşam tarzına başarılı bir şekilde uyum sağlayabilme ihtiyacından) kaynaklanmış olduğunu da söyleyebiliriz. Sekiz yaşındayken Küba'dan Amerika'ya mülteci olarak gelmiştim. "Domuzlar Körfezi Harekâtı"ndan[1] yalnızca birkaç ay sonra Küba'yı terk etmiştik ve ABD'de sığınmacı olarak kısa bir süre kalacağımızı düşünüyorduk.

Başlangıçta, İngilizce konuşamayan birisi olarak, bu ülkeye gelen diğer binlerce göçmenin yaptığı şeyi yaptım. Okuldaki yeni arkadaşlarıma uyum sağlayabilmek için, etrafımı saran "diğer" dilin –sözel

1 1961'de ABD'nin Küba lideri Castro'yu devirmek için gerçekleştirdiği harekât. ABD'nin desteğini alan sürgündeki Kübalıların ülkenin güneybatısındaki Domuzlar Körfezi'ne yaptığı üç günlük çıkarmanın sonucunda, harekât başarısızlıkla sonuçlanmıştır.

olmayan davranış dilinin– farkına varmam (ve bu dile duyarlı olmam) gerektiğini çok çabuk anlamıştım. Bu, hızlı bir biçimde *tercüme edip* anlayabileceğim bir dildi. Henüz tam olarak olgunlaşmamış zihnimde, insan bedenini, karşımdaki kişinin ne düşündüğünü jest, mimik ve fiziksel hareketler aracılığıyla bana ileten bir ilan panosu olarak görmekteydim. Zaman içinde, tabii ki, İngilizceyi öğrendim (ve hatta İspanyolcada bazı açılardan geriledim) fakat sözel olmayan davranışların anlamlarını asla unutmadım. Henüz çok küçük yaşlardayken, sözel olmayan iletişime her zaman güvenebileceğimi keşfetmiştim.

Sınıf arkadaşlarımla öğretmenlerimin bana iletmek istedikleri şeyleri ve benim hakkımdaki düşüncelerini çözümlemek için beden dilini kullanmayı öğrendim. Fark ettiğim ilk şeylerden biri, beni gerçekten seven öğrenci ya da öğretmenlerin, benimle karşılaştıkları zamanlarda kaşlarını kaldırdıklarıydı. Diğer taraftan, bana karşı çok da arkadaşça hisler beslemeyen diğerleri, beni gördüklerinde belli belirsiz şekilde gözlerini kısıyordu – bir kez gözlemlendiği takdirde bir daha asla akıldan çıkmayacak bir davranıştır bu. Diğer birçok göçmenin yaptığı gibi ben de, hızlı bir şekilde insanları değerlendirip arkadaşlıklar kurmak, ortadaki bariz dil engeline rağmen iletişime geçmek, düşmanca davranışlar gösterenlerden sakınmak ve sağlıklı ilişkiler geliştirmek için bu sözel olmayan bilgileri kullanmaya başladım. Yıllar sonra, aynı sözel olmayan davranışları (göz hareketlerini) FBI'da özel ajan olarak olayları çözmek için kullanacaktım (Bkz. Kutu 1).

Geçmişim, eğitimim ve deneyimlerim temelinde, size etrafınızdaki dünyaya sözel olmayan iletişim üzerine uzmanlaşmış bir FBI ajanı gibi bakmayı öğretmek istiyorum – her insan etkileşiminin bilgiyle yüklü olduğu canlı ve dinamik bir dünya. İnsanların ne düşündüğü, hissettiği ve yapmak istediğini anlamanız için bedenin sessiz dilini kullanma imkânına sahip olacaksınız. Bu bilgiyi kullanarak diğerlerinin arasın-

dan sıyrılabilirsiniz. Bu bilgi aynı zamanda sizi koruyacak ve insan davranışlarına yönelik olarak bugüne dek saklı kalmış bir perspektif sağlayacak.

Kutu 1: GÖZ AÇIP KAPAYINCAYA KADAR

"Gözün bloke olması", kendimizi tehdit altında hissettiğimizde ve/veya gördüğümüz şeyden hoşlanmadığımızda oluşabilecek sözel olmayan bir davranıştır. Göz kısma (sınıf arkadaşlarımla yaşadığım durumdaki gibi), kapatma ya da perdeleme, beynimizi istenmeyen görüntüleri "görmekten" korumak ve diğer insanlara karşı olumsuz duygularımızı iletmek için geliştirdiğimiz davranışlardır.

Porto Riko'da doksan yedi kişinin hayatını kaybettiği trajik bir otel yangınında, kundaklama ihtimaline karşı sürdürülen soruşturmaya yardımcı olduğumda gözün bloke olduğu davranışları kullanmam gerekmişti. Yangın, sorumlu olduğu bölgede çıktığı için güvenlik görevlilerinden biri ilk şüphelilerden biri olarak sorguya alındı. Yangını çıkarmakla hiçbir ilgisi olmadığını anlamamızı sağlayan şey, yangından önce ve yangın esnasında nerede olduğu ve yangını çıkarıp çıkarmadığına dair yönelttiğimiz kesin sorular oldu. Her sorunun ardından, göz tepkilerini değerlendirmek için yüzünü inceliyordum. Gözleri yalnızca, yangın çıktığında nerede bulunduğunu sorduğumuzda bloke oldu. Aksine, "Yangını çıkaran sen misin?" sorusunda ise hiç endişeli görünmemişti. Bu noktada, asıl meselenin yangın esnasında adamın nerede bulunduğunu anladım; yangını çıkarmakla olası bir bağlantısı söz konusu değildi. Konu üzerine detektifler tarafından sorgulanmaya devam eden güvenlik görevlisi, en sonunda, aynı otelde çalışmakta olan kız arkadaşını görmek için görev yerini terk ettiğini itiraf etti. Maalesef, görevli yerini terk ettiğinde kundakçı bu bölgeye girmiş ve yangını başlatmıştı.

Güvenlik görevlisinin göz hareketleri sorgulamayı sürdürmemiz için ihtiyacımız olan noktayı sağlamıştı. Araştırmaların sonucunda trajik yangından sorumlu olan üç kundakçı tutuklandı ve suçlu bulundu. Güvenlik görevlisi ise, her ne kadar ciddi bir ihmalkârlık göstermiş ve korkunç bir suçluluk duygusunun altında kalmış olsa da, olayın faili değildi.

SÖZEL OLMAYAN İLETİŞİM TAM OLARAK NEDİR?

Genellikle "sözel olmayan davranışlar" ya da "beden dili" olarak kullanılan sözel olmayan iletişim, aynen konuşma gibi, bilgi iletiminin bir yoludur. Fakat bu iletim mimikler, jestler, dokunma (haptiks), fiziksel hareketler (kinesis), vücudun duruşu, beden donatıları (kıyafetler, mücevherler, saç tarzı, dövmeler vs) ve hatta kişinin ses tonu, tınısı ve yüksekliği (ancak konuşmasının içeriği değil) aracılığıyla gerçekleşmektedir. Sözel olmayan davranışlar kişilerarası iletişimin takriben % 60-65'lik kısmını teşkil ederken, seks esnasında eşler arasındaki iletişimin %100'ünü de oluşturabilir (Burgoon, 1994, 229-285).

Sözel olmayan iletişim aynı zamanda kişinin gerçek düşüncelerini, hislerini ve niyetlerini de açığa çıkarabilir. Bu nedenden ötürü, sözel olmayan davranışlar bazen "ifadeler" olarak da geçebilir, çünkü bize kişinin aklından neler geçtiğini ifade ederler. İnsanlar sözel olmayan bir şekilde de iletişimde olduklarını her zaman fark edemediklerinden dolayı, beden dilleri, kişisel amaçlarına yönelik bilinçli olarak oluşturdukları sözlü bildirimlerinden çok daha gerçek bilgiler içerebilir (Bkz. Kutu 2).

Sözel olmayan davranışlarını gözlemleyerek karşınızdaki kişinin hislerini, niyetlerini ya da hareketlerini (veya söylemekte olduğu şeylerin aslında ne anlama geldiğini) anlayabildiğiniz her durumda, bu kişiyi başarılı bir şekilde çözümlemiş ve sessiz yöntemi kullanmışsınız demektir.

Kutu 2: HAREKETLER SÖZCÜKLERDEN DAHA ÇOK ŞEY ANLATIR

Bazı durumlarda beden dilinin gerçekleri, sözlü dilden çok daha fazla yansıtabileceğinin önemli örneklerinden biri, Arizona'da Kızılderililer için ayrılmış Parker bölgesinde genç bir kadına tecavüz olayıdır. Olay sonrasında şüphelilerden biri sorguya alınmıştı. Anlattıkları ikna ediciydi ve hikâyesi de akla yatıyordu. Kurbanı olayın olduğu saatlerde görmediğini ve pamuk tarlasını geçtikten sonra sola dönerek dosdoğru evine gittiğini anlatmıştı. Meslektaşlarım şüphelinin anlattıklarını not alırken, gözlerimi adamın üzerinden ayırmadım ve hikâyesini anlatırken, sola dönerek evine gittiğini söylediği anda ellerinin önce sağ yönü, yani tecavüzün gerçekleştiği bölgeyi gösterdiğini fark ettim. Onu izlemiyor olsaydım sözel ("sola döndüm") ve sözel olmayan (sağ yönü gösteren eli) dışavurumları arasındaki çelişkiyi fark edemeyecektim. Ancak bunu gördüğüm anda yalan söylediğini anladım. Bir süre bekledikten sonra onu yeniden sorguya aldım ve en sonunda suçu işlediğini itiraf etti.

YAŞAMINIZI GELİŞTİRMEK İÇİN SÖZEL OLMAYAN DAVRANαIŞLARIN KULLANILMASI

Sözel olmayan davranışları etkili bir şekilde okuyup yorumlayabilen ve karşılarındaki kişilerin bu davranışları (yani kendi davranışlarını) nasıl algıladığını yönetebilen insanların, bu beceriden yoksun olanlara kıyasla daha başarılı bir yaşam süreceği araştırmacılar tarafından ortaya konmuştur (Goleman, 1995, 13-92). Okumakta olduğunuz kitabın amacı, etrafınızdaki dünyayı nasıl gözlemleyeceğinizi ve geçerli olabilecek her durumda sözel olmayan davranışların anlamlarını nasıl tespit edeceğinizi öğretmektir. Bu güçlü bilgi sayesinde siz de kişisel ilişkilerinizi geliştirecek ve yaşamınızı zenginleştireceksiniz.

Sözel olmayan davranışların ifade ettiği değer konusundaki en önemli hususlardan biri, evrensel uygulanabilirliğidir. Sözel olmayan

davranışlar insanların etkileşimde olduğu her yerde benzer ve güvenilirdir. Belirli bir sözel olmayan davranışın anlamını çözdüğünüz anda, bu bilgiyi birçok farklı durumda ve her türlü ortamda kullanabilirsiniz. Aslına bakılacak olursa, sözel olmayan davranışlar olmaksızın etkili bir iletişim kurmak çok zordur. Bilgisayar, yazılı mesaj, elektronik posta, telefon ve video konferans gibi teknolojilerin elimizin altında olduğu bir çağda, insanların neden halen toplantı yapmak için uçaklara atlayıp binlerce kilometre yol kat ettiğini merak ediyorsanız, bunun nedeni karşılıklı olarak sözel olmayan bir iletişim kurma ve gözlemleme ihtiyacıdır. Hiçbir şey sözel olmayan davranışları yakından ve kar-

Kutu 3: BİR DOKTORUN HASTALARINI "OKUMASI"

Birkaç ay önce bir grup amatör poker oyuncusuna, rakiplerinin ellerini "okumak" ve daha çok para kazanmak için sözel olmayan davranışların nasıl kullanılabileceği üzerine bir seminer verdim. Poker temelde bir blöf ve aldatma oyunu olduğundan, oyuncular rakiplerinin ifadelerini okuma becerisine gerçek bir ilgi duymaktaydı. Onlar için sözel olmayan davranışların çözümlenmesi oyunu kazanmak açısından kritik önem ifade etmektedir. Katılımcılar seminer sayesinde elde ettikleri perspektiften memnun kalırken, beni en çok etkileyen şey, birçok oyuncunun sözel olmayan davranışları anlamanın ve kullanmanın poker masasının ötesinde ifade ettiği değeri görmüş olmasıydı.

Seminerin iki hafta sonrasında katılımcıların birinden, Teksaslı bir doktordan, e-posta aldım: "Beni en çok şaşırtan, seminerinizde öğrendiklerimin aynı zamanda profesyonel yaşamımda da işe yaradığını görmek oldu. Poker oyuncularını okuyabilmemiz için bize öğrettiğiniz sözel olmayan davranışlar, hastalarımı okumama da imkân tanıdı. Artık ne zaman rahatsız, ne zaman içten olduklarını ya da tam anlamıyla dürüst davranmadıklarını anlayabiliyorum." Teksaslı doktorun bu yazdıkları, sözel olmayan davranışların evrenselliğini ve yaşamın tüm katmanlarındaki değerini ortaya koymaktadır.

şılıklı olarak gözlemlemenin yerini tutamaz. Bunun nedeni, sözel olmayan davranışların gücü ve anlamıdır. Bu yüzden, okumakta olduğunuz kitaptan öğrendiğiniz her şeyi her durum ve koşul altında uygulayabileceksiniz (Bkz. Kutu 3).

SÖZEL OLMAYAN İLETİŞİMDE USTALAŞMAK ORTAKLIK GEREKTİRİR

Normal bir zekâ ve bilgi düzeyine sahip her insanın, kendisini geliştirmek için sözel olmayan iletişimi öğrenebileceğini biliyorum. Bunu gönül rahatlığıyla söylememin nedeni, son yirmi yıl içinde sizin gibi binlerce insana, sözel olmayan davranışları nasıl başarılı bir şekilde çözümleyebileceklerini ve bu bilgiyi hem kendi hem de sevdiklerinin yaşamlarını zenginleştirmek ve kişisel ya da profesyonel amaçlarına ulaşmak için kullanabileceklerini öğretmiş olmamdır. Diğer taraftan, bunu başarmamız için, her birimizin ciddi önem ifade eden katkılar yapacağı bir ortaklık kurmamız gerekmektedir.

Sözel Olmayan İletişimi Başarılı Bir Şekilde Gözlemlemek ve Çözümlemek İçin On Talimat

İnsanları başarılı bir şekilde okumak (düşünce, duygu ve niyetlerini anlamak için sözel olmayan bilgiler toplamak), sürekli çalışma ve doğru eğitim gerektiren bir beceridir. Eğitiminiz açısından, sözel olmayan davranışları okuma konusundaki etkinliğinizi azami noktaya çekmeniz için size bazı kılavuz noktalar (talimatlar) vermek istiyorum. Aşağıdaki talimatları yaşantınıza dahil edip gündelik rutininizin bir parçası yapmayı öğrendikçe, bu özellikler sizin yaradılışınız haline gelerek,

gayriihtiyarî kullandığınız becerilere dönüşecek. Aslına bakarsanız, araba kullanmayı öğrenmek gibi bir şeyden bahsediyorum. İlk kez direksiyonun başına geçtiğiniz zamanı anımsıyor musunuz? Siz de benim gibi birisiyseniz, bir yandan *içeride*, altınızdaki makineyi kullanmakla uğraşırken, bir yandan da *dışarıda*, yolda neler olup bittiğini takip etmenin zorluğu eminim sizin de gözünüzü korkutmuştur. Ancak direksiyonun ardında gerçek bir güven ve rahatlığa ulaştığınızda, sürücülüğün her noktasına ilginizi yöneltebileceğiniz bir duruma gelirsiniz. Sözel olmayan davranışların da bundan çok bir farkı olmadığını söyleyebilirim. Sözel olmayan iletişim mekanizmalarında ustalaşmaya başladığınız anda bu beceriler sizin için otomatik hale geleceğinden, tüm ilginizi etrafınızdaki dünyayı çözümlemeye verebilirsiniz.

Talimat 1: Çevrenizin Yetkin Bir Gözlemcisi Olun

Gözlem, sözel olmayan iletişimi çözümlemek ve kullanmak isteyen herkes için en temel gerekliliktir.

Kulaklarımızı tıkaçlarla kapatıp birisini dinlemeye çalışmanın ne derece saçma olduğunu düşünün. Verilen mesajı duyamayız ve söylenenleri kaçırırız. Zaten bu nedenle dinleyiciler kulaklarında tıkaçlarla dolaşmaz. Ancak söz konusu olan sözel olmayan davranışların sessiz dilini görmek olduğunda, birçok insanın gözlerinin bağlı olduğunu söyleyebiliriz – etraflarındaki beden işaretlerine karşı duyarsız durumdadırlar. Bunu bir düşünün. Sözlü ifadelerimizi anlamak açısından dikkatli *dinleme* ne denli önemliyse, beden dilimizi kavramak açısından dikkatli *gözlem* de aynı ölçüde önemlidir. Hey! Bu cümleyi yalnızca okuyup geçmenizi istemiyorum! Bu nokta kritik bir önem ifade ediyor. *Uyumlu bir gözlem*, insanları okumak ve sözel olmayan ifadelerini başarılı bir şekilde tespit etmek açısından hayati önem teşkil etmektedir.

Sorun, birçok insanın yaşamları boyunca bakmasına rağmen tam olarak görememesidir. Ya da kılı kırk yaran ünlü İngiliz detektifi Sherlock Holmes'un, ortağı Dr. Watson'a dediği gibi: "Görüyorsun ama gözlemlemiyorsun." Ne yazık ki, insanların büyük bir çoğunluğu çevrelerine asgari düzeyde ilgi göstermektedir. Bu insanlar dünyalarındaki ince değişikliklere karşı duyarsız durumdadır. Karşılarındaki kişinin düşünce ve niyetlerini açık edebilecek bir el ya da kol hareketi gibi, etraflarını sarmış olan zengin detayların farkında değildirler.

Aslına bakılacak olursa, çeşitli bilimsel çalışmalar insanların yaşadıkları dünyayı gözlemleme konusunda çok zayıf olduklarını ortaya koymaktadır. Yapılan bir deneyde, etraflarında sürmekte olan birçok farklı faaliyetin ortasında, goril kostümü giymiş bir adam bir grup öğrencinin önünden geçtiğinde, öğrencilerin yarısı bu adamı fark edememiştir! (Simons & Chabris, 1999, 1059-1074)

Gözlem-yoksunu insanlar, uçak pilotlarının "durumsal farkındalık" dediği, kişinin bulunduğu yere dair algılarını ifade eden özelliğe sahip değildir ve etraflarında, hatta önlerinde olup biten olayların bile tam bir zihinsel resmini çıkaramazlar. Bu insanlara, kalabalık bir odaya girmelerini söyleyin ve etraflarına bakmaları için bir şans verin; ardından da gözlerini kapatıp gördüklerini anlatmalarını isteyin. Oda içindeki en aleni şeyleri bile hatırlamak konusundaki yetersizlikleri sizi şaşkınlığa düşürecektir.

Yaşama karşı bir kör gibi davranan ne çok insanla karşılaştığımızı ya da bu insanlarla ilgili ne çok haber okuduğumuzu düşünmek bile yeterince can sıkıcı. Kendi dünyalarını gözlemleyemeyen insanların şikâyetleri hemen her zaman aynıdır:

> *"Karım bana boşanma davası açtı. Oysa evliliğimizin onu mutsuz ettiğine dair tek bir işaret bile almadım."*

"Danışman psikolog oğlumun üç yıldır kokain kullandığını söyledi. Uyuşturucu sorunu olduğunu hiç bilmiyordum."

"Adamın biriyle tartışmaktaydım ve lanet herif bir anda yüzüme bir yumruk çaktı. Ne olduğunu göremedim bile."

"Patronumun performansımdan hoşnut olduğunu düşünüyordum. İşten kovulacağımı hiç aklıma getirmemiştim."

Bunlar, etraflarındaki dünyayı tam anlamıyla gözlemlemeyi hiçbir zaman öğrenememiş insanların ifadeleri. Ancak yetersizlikleri aslında hiç de şaşırtıcı değil. Her şey bir kenara, çocukluktan yetişkinliğe geçişte, etrafımızdaki insanların verdiği sözel olmayan ipuçlarını nasıl gözlemleyebileceğimiz bize öğretilmiyor. İlkokul, lise ya da üniversitede insanlara durumsal farkındalığın öğretildiği dersler de yok. Şanslıysanız, gözlem gücünüzü kendiniz geliştirebilirsiniz. Aksi halde, ilişkilerinizde, işte ve aileniz içinde sorunları önlemenize yardımcı olacak ve yaşamınızı zenginleştirecek inanılmaz ölçüde yararlı bilgiyi kaçırmanız işten bile değil.

Ancak gözlem öğrenilebilecek bir beceridir. Yaşamımızı bir kör gibi sürdürmemiz gerekmiyor. Dahası, gözlem bir beceri olduğundan, doğru bir eğitim ve çalışmayla bu becerimizi geliştirmemiz de mümkün. Gözlem konusunda "zorlanan" birisiyseniz, umutsuzluğa düşmeyin. Dünyanızı daha bilinçli bir şekilde gözlemlemeye zaman ayırıp gayret gösterdiğiniz takdirde, bu alandaki zayıflığınızın üstesinden gelmemeniz için hiçbir neden yok.

Yapmanız gereken, gözlemi (uyumlu gözlemi) bir yaşam tarzına dönüştürmek. Etrafınızdaki dünyanın farkında olmak pasif bir edim değildir. Bu, elde edilmesi için çaba, enerji ve yoğunlaşma, devamlılığının sağlanması için ise *sürekli bir çalışma* gerektiren, bilinçli ve

planlı bir davranıştır. Gözlem becerisini bir kas olarak düşünebiliriz. Bu kas kullanıldığı takdirde güçlenir ve kullanılmadığı ölçüde körelir. Gözlem kasınızı çalıştırdığınız müddetçe etrafınızdaki dünyayı daha etkili bir şekilde çözümleyebilirsiniz.

Bu arada, uyumlu gözlemden bahsederken, yalnızca görüş algınızı değil, tüm duyularınızı çalıştırmanız gerektiğini söylüyorum. Ne zaman evime girsem, derin bir nefes alırım ve eğer hava "normal" değilse, endişelenmem gereken bir şeyler var demektir. Bir keresinde, bir seyahatten döndüğümde, evde hafif bir sigara dumanı kokusu almıştım. Henüz gözlerimle etrafı taramadan önce, burnum olası bir tehlikeye karşı beni uyarmıştı. Sonradan anlaşıldı ki, apartmanın bakım işlerinden sorumlu olan görevlisi sızıntı yapan bir boruyu tamir etmek için eve girmiş ve adamın teni ve kıyafetleri üzerindeki sigara kokusu içerinin havasına sinmişti. Tabii ki bu durumda bakım görevlisi bir risk değildi ancak pekâlâ yan odada gizlenmiş bir hırsız da olabilirdi. Burada önemli olan nokta, tüm duyularımı kullanarak çevremi daha etkili bir şekilde değerlendirmem ve kişisel güvenliğimi sağlayabilmemdir.

Talimat 2: Bağlam Dahilinde Gözlem, Sözel Olmayan Davranışları Anlamanın Anahtarıdır

Gerçek yaşamda sözel olmayan davranışları gözlemlerken, dahil oldukları *bağlamı* ne denli anlarsanız, bu davranışların anlamlarını da aynı ölçüde başarıyla çözümleyebilirsiniz. Örneğin, bir trafik kazasının ardından, insanların şok geçirmiş bir halde ve sersem bir şekilde etrafta dolanmaları beklenir. Ellerinin titremesi ve trafiğin ortasına yürümek gibi yanlış kararlar vermeleri de tahmin edilebilecek şeyler arasındadır (bir kazanın ardından memurların aracınızın içinde beklemenizi istemesi bundandır). Kaza sonrasında insanlar, beynin *limbik*

sistem olarak bilinen bölümünün, "düşünen" beyni bir süre için devre dışı bırakmasının etkisi altında kalır. Bu devre dışı kalışın sonuçları arasında titreme, odaklanamama, asabiyet ve huzursuzluk sayılabilir. Bağlam dahilinde bakılacak olursa, insanların davranışları beklenen davranışlardır ve kazanın yarattığı gerginliği yansıtırlar. Bir iş mülakatının henüz başlangıcında, işe başvuran kişinin gergin olmasını beklerim ancak bir süre sonra bu gerginlik yok olacaktır. Ancak belirli sorularda aynı gerginliğin yeniden oluştuğunu fark edersem, bunun nedenlerini düşünürüm.

Talimat 3: Sözel Olmayan Evrensel Davranışların Tanımlanıp Çözümlenmesi

Birçok insanda aynı şekilde görülmeleri dolayısıyla bazı beden hareketleri evrensel olarak nitelendirilir. Örneğin, karşınızdaki kişinin dudaklarını birleştirerek neredeyse yok olacak şekilde ağzının içine çekmesi, bu kişinin endişe duyduğunun ve bir şeylerin yanlış olduğunun açık ve genel bir işaretidir. *Dudak büzmek* olarak bilinen bu sözel olmayan davranış, ilerideki bölümlerde anlatacağım *evrensel ifadelerden* biridir (Bkz. Kutu 4). Sözel olmayan evrensel davranışları ne kadar iyi tanımlayıp yorumlayabilirseniz, etrafınızdaki insanların düşünce, duygu ve niyetlerini de aynı ölçüde etkili bir şekilde değerlendirebilirsiniz.

Talimat 4: Sözel Olmayan İdyosenkratik (Özel Durumlarla İlgili) Davranışların Tanımlanıp Çözümlenmesi

Sözel olmayan evrensel davranışlar hemen hemen bütün insanlar için aynı olan beden işaretlerini ifade etmektedir. İkinci bir davranış grubu ise, bireylere özgü işaretleri ifade eden *sözel olmayan idyosenkratik (özel durumlarla ilgili) davranışlardır.*

İdyosenkratik *(özel durumlarla ilgili)* işaretleri tanımlayabilmeniz için, düzenli olarak etkileşimde olduğunuz insanların (arkadaşlar, aile

Kutu 4: BİR DUDAK BÜZÜLMESİ GEMİLERİ KURTARABİLİR

Dudakların evrensel ifadeleri, bir İngiliz denizcilik şirketine danışmanlık yaptığım sırada çok işime yaradı. İngiliz şirketi, sahip olduğu yük gemilerinin araç-gereç donanımını yapacak büyük bir uluslararası şirketle yapacakları sözleşme görüşmelerine benim de katılmamı istemişti. Teklifi kabul ettim ve kontratın her bir maddesi üzerinde ayrı ayrı durulmasını ve bir madde üzerinde anlaşılmadan sonrakine geçilmemesini önerdim. Bu şekilde, müşterim için yararlı olacak bilgileri elde edebilmek amacıyla, karşı şirket yetkilisini daha yakından inceleme imkânına sahip olacaktım.

Müşterime, "İlginizi gerektirecek bir nokta olduğunda size not yazarım," diyerek, tarafların kontratı madde madde incelemesini seyretmek için yerime oturdum. Karşı tarafta önemli bir ifade yakalamam için çok beklemem gerekmedi. Geminin belli bir bölümündeki donanıma yönelik detaylı bir madde okunduğunda (milyonlarca dolar tutarında bir donanımdan bahsediyoruz), karşı şirketin şef müzakerecisinin dudaklarını büzdüğünü fark ettim – kontratın söz konusu kısmıyla ilgili hoşlanmadığı bir şeyler olduğu belliydi.

Müşterime, kontratın bu maddesinin sonradan bir ihtilafa yol açabilecek sorunlu bir madde olduğunu ve taraflar bir aradayken detaylı bir şekilde tartışılıp kesin bir karara bağlanması gerektiğine dair bir not yazdım.

Maddenin taraflar arasında yeniden görüşülmesi ve detaylarına yoğunlaşılması sonucunda, her iki taraf da madde konusunda izlenecek politikayı yüz yüze belirledi ve müşterim 13,5 milyon dolarlık bir riskten kurtulmuş oldu. Karşı şirketin müzakerecisinin rahatsızlığını ortaya koyan sözel olmayan davranışı, madde üzerinde noktaların kesin bir şekilde belirlenmesi ve hemen orada karara bağlanması gerektiğinin açık bir işaretiydi.

fertleri, iş arkadaşları, alışveriş yaptığınız ya da hizmet gördüğünüz insanlar) *davranış kalıplarını* incelemeniz gerekmektedir. Bir insanı ne kadar çok tanır veya ne kadar uzun süre etkileşimde bulunursanız, elde edeceğiniz veri tabanı sayesinde söz konusu kişinin idyosenkratik davranışlarını tanımlama şansınız da aynı ölçüde artacaktır. Örneğin, ergenlik çağındaki çocuğunuzun herhangi bir sınav öncesinde kafasını kaşıdığını ve dudaklarını ısırdığını fark ederseniz, bu, çocuğunuzun gerginliğini ya da sınava hazırlanmadığını gösteren güvenilir bir idyosenkratik davranış olabilir. Kuşku yok ki bu davranışlar stresle başa çıkma yollarından birine dönüşmüştür ve aynı davranışları birçok durumda, defalarca gözlemleyebilirsiniz. Çünkü "gelecekteki davranışlarımızın en açık göstergesi, geçmişteki davranışlarımızdır."

Talimat 5: İnsanlarla Olan Etkileşimlerinizde Temel Davranışlarını Saptamaya Çalışın

Düzenli olarak etkileşimde olduğunuz insanların *temel davranışlarını* anlayabilmek için, normalde nasıl göründüklerini, nasıl oturduklarını, ellerini nereye koyduklarını, ayaklarının normal pozisyonunu, postür (duruş) ve genel yüz ifadelerini, başlarının eğimini ve hatta normalde eşyalarını nereye koyduklarını ya da nerede tuttuklarını gözlemlemeniz gerekmektedir (Bkz. Resim 1 ve 2). "Normal" yüz ifadeleri ile "stresli" yüz ifadelerini ayırt edebilmelisiniz.

Tanıdığınız bir kişinin temel davranışlarına aşina olmamak sizi, hastalanana dek çocuklarının boğazına hiç bakmayan ebeveynlerin durumuna düşürür. Doktoru çağırdıklarında çocuğun boğazında ne gördüklerini anlatmaya çalışsalar da, bu ebeveynlerin bir kıyas yapma şansları yoktur çünkü sağlıklı olduğu esnada çocuğun boğazına bakmamışlardır. Ancak normal olanın bilincinde olarak, anormal olanı algılayıp tespit edebiliriz.

Bir kişiyle tek bir kez görüşecekseniz bile, etkileşiminizin başlangıcındaki "ilk pozisyonunu" saptamaya çalışmalısınız. Temel davranışları tespit etmenin kritik bir nokta olması, karşınızdaki kişinin bu temel davranışlardan saptığı zamanları anlamamıza imkân tanımasından kaynaklanmaktadır ve bu da yabana atılmayacak bir bilgidir (Bkz. Kutu 5).



Resim 1

Stres altında olmayan yüz ifadelerini inceleyin. Gözler rahat ve dudaklar da net olarak görünmekte.



Resim 2

Stres altındaki bir yüz gergin ve hafif bir şekilde çarpıktır. Kaşlar çatılmış ve alın da buruşmuştur.

Talimat 6: Her Zaman İnsanların Küme ya da Sıra Halindeki Birden Çok İfade/Davranışını Yakalamaya Çalışın

Birden çok ifade ya da kümeler halinde davranışsal beden işaretleri gözlemlemeye başladığınız andan itibaren insanları doğru okuma konusundaki beceriniz de gelişmeye başlayacaktır. Bu işaretler bir yapbozun parçaları gibidir. Yapbozun ne kadar çok parçasına sahipseniz, bu parçaları bir araya getirerek oluşturdukları resmi görme şansınız da aynı ölçüde artar. Örnek vermek gerekirse, bir iş rakibimin stresli davranışlar sonrasında yatıştırıcı davranışlar içine girdiğini

görürsem, zayıf olduğunu hissettiği bir noktadan pazarlık yapmaya çalıştığını anlayarak daha rahat bir konuma geçebilirim.

Kutu 5: BİR AİLE MESELESİ

Bir anlığına, geniş bir aile toplantısında akrabalarıyla selamlaşmak için sırasını bekleyen sekiz yaşındaki bir oğlan çocuğunun ebeveyni olduğunuzu düşünün. Her yıl tekrarlanan bu toplantıya, herkese merhaba demek için bekleyen oğlunuzla defalarca katılmışsınız ve oğlan şu ana dek kimseye koşup sarılmak konusunda bir kararsızlık yaşamamış. Ancak sıra Harry amcasına geldiğinde, kaskatı kesilen çocuk yerinden kıpırdamıyor.

Bir yandan kulağına "Sorun ne?" diye fısıldarken, çocuğu amcasına doğru itiyorsunuz. Oğlunuz hiçbir şey söylemiyor fakat fiziksel olarak verdiğiniz işarete karşın çok isteksiz bir tavır içinde.

Bu durumda ne yapmalısınız? Burada farkında olmanız gereken önemli nokta, oğlunuzun geri çekilişinin temel davranışlarından bir sapma olduğudur. Geçmişte, hiçbir zaman amcasına sarılmak konusunda kararsızlık yaşamamış olan çocuğun davranış değişikliğinin nedeni nedir? "Donuk" tepkisi çocuğun kendisini tehdit altında hissettiğinin veya olumsuz bazı duyguların bir işaretidir. Belki de duyduğu korkunun mantıklı bir nedeni yoktur fakat gözlemci ve ihtiyatlı bir ebeveyn için bu uyarı niteliğinde bir işaret olmalıdır. Oğlunuzun geçmişteki davranışından sapması, bir önceki toplantıdan itibaren amcasıyla çocuk arasında olumsuz bir şeyler olduğunun göstergesi olabilir. Belki de söz konusu olan basit bir anlaşmazlık, çocukça bir mantıksızlık ya da amcanın ailenin diğer çocuklarına daha yakın davranmış olmasına verilen bir tepkidir. Ancak oğlunuzun bu davranışı çok daha ciddi bir şeyin de işareti olabilir. Burada çıkış noktanız, kişinin temel davranışlarındaki değişimin bir şeylerin yanlış olduğunu ve de (özellikle bu vaka için konuşacak olursak) daha fazla ilgi yöneltilmesi gerektiğini göstermesidir.

Talimat 7: Kişinin Düşünce, Duygu, İlgi ya da Niyetlerindeki Değişimleri Gösterebilecek Davranış Farklılıklarını Saptamak

Davranışlarındaki ani *değişiklikler* kişinin gördüklerini nasıl yorumladığını ya da duygusal olaylara nasıl uyum sağladığını ortaya koyabilir. Lunaparka giderken coşku ve sevinç içinde olan bir çocuk, parkın kapalı olduğunu öğrendiği anda davranışlarını değiştirecektir. Bu açıdan yetişkinlerin de bir farkı yoktur. Telefonla kötü bir haber aldığımızda ya da bizi yaralayan bir şey gördüğümüzde, bedenlerimiz bu değişikliği çok hızlı bir şekilde yansıtır.

Davranış değişiklikleri, belli durumlarla bağlantılı olarak kişinin ilgi ya da niyetini de açığa çıkarabilir. Bu türden değişikliklerin dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi, meydana gelmeden önce olayları tahmin edebilmenize imkân tanıyarak size ciddi bir avantaj sağlayacaktır – özellikle de yaklaşmakta olan şey size ve çevrenizdekilere zarar verebilecek bir potansiyel taşıyorsa (Bkz. Kutu 6).

Talimat 8: Yanlış ya da Yanıltıcı Sözel Olmayan Davranışları Tespit Edebilmek Kritik Önem Taşımaktadır

Gerçek ve *yanıltıcı işaretleri* ayırt edebilme becerisi çalışma ve deneyim gerektirir. Yalnızca uyumlu bir gözlem değil, dikkatli bir muhakeme de bu noktada kritik önem taşımaktadır. İlerleyen bölümlerde, kişinin davranışının dürüst ya da aldatıcı olduğunu anlamanıza imkân tanıyacak ince farklılıkları öğrenecek ve ilişkide olduğunuz insanı daha doğru şekilde okuyabilecek bir noktaya geleceksiniz.

Talimat 9: Karşınızdaki Kişinin Rahat Olup Olmadığını Ayırt Etmeyi Öğrenerek, Sözel Olmayan İletişimi Çözümlemenize Yardımcı Olacak En Önemli Davranışlara Yoğunlaşabilirsiniz

Bütün yetişkin yaşantım boyunca sözel olmayan davranışlar üzerine çalışmış biri olarak, bakmamız ve yoğunlaşmamız gereken iki temel

Kutu 6: BELANIN KOKUSUNU ALMAK

Kişinin düşüncelerini yansıtan sözel olmayan en önemli işaretler arasında, beden dilindeki değişikliklerin meydana getirdiği niyet işaretleri bulunmaktadır. Bunlar kişinin ne yapmak üzere olduğunu gösteren davranışlardır ve yetkin bir gözlemciye, beklenen hareket gelmeden önce hazırlanmak için zaman kazandırır.

Kişinin davranış değişikliklerinin farkında olmanın (özellikle de bu değişiklikler niyet işaretleri içerdiğinde) ne denli kritik öneme sahip olduğuna dair verebileceğim bir örnek, çalıştığım bir dükkândaki soygun girişimidir. Bu olayda kasanın dibinde duran bir adam dikkatimi çekmişti çünkü orada bulunması için hiçbir neden yokmuş gibi görünüyordu; sırada değildi ve satın aldığı bir şey de yoktu. Dahası, orada bulunduğu süre boyunca gözlerini kasaya dikmişti.

Adam aynı şekilde sessizce beklemeyi sürdürseydi, muhtemelen en sonunda ona karşı ilgimi yitirecek ve dikkatimi bir başka yere verecektim. Ancak halen onu gözlemlemekteyken, davranışları değişti. Burun delikleri harekete geçmek için nefes aldığını ele verecek şekilde genişlemeye başladı. Hareketinin ne olacağını yaklaşık bir saniye öncesinde tahmin etmiştim. Ve bu bir saniye içinde tek yapabildiğim insanları uyarmak oldu. Kasiyere doğru, "Dikkat!" diye bağırırken üç şey aynı anda gerçekleşti: (a) tezgâhtar, kasanın açılmasına neden olan satış işlemini tamamladı; (b) kasanın yanındaki adam ileriye doğru atılarak para almak için elini uzattı; (c) bağırmamla alarma geçen kasiyer, adamın elini yakalayarak çevirdi ve adam da elindeki parayı düşürerek dükkândan kaçtı. Eğer niyet işaretini yakalamamış olsaydım, adamın soygunu gerçekleştireceğinden şüphem yok. Yeri gelmişken söyleyeyim, bahsi geçen kasiyer, 1974 yılında Miami'de küçük bir hırdavatçı dükkânı işleten babamdı. Bu olay olduğunda, yaz tatili döneminde yanında çalışmaktaydım.

nokta olduğunu söyleyebilirim: *rahatlık* ve *rahatsızlık*. Sözel olmayan iletişim konusunda verdiğim eğitimlerin temeli budur. İnsanlardaki rahatlık ve rahatsızlık işaretlerini (davranışlarını) doğru bir şekilde okumayı öğrenerek, bedenlerinin ve zihinlerinin gerçekte ne söylediğini çözümleyebilirsiniz. Eğer karşınızdaki kişinin davranışlarının ne anlama geldiği konusunda şüpheye düşerseniz, bu davranışların bir rahatlık (memnuniyet, mutluluk, gevşeme) ya da rahatsızlık (memnuniyetsizlik, mutsuzluk, stres, endişe, gerginlik) göstergesi olduğunu anlamaya çalışın. Çoğu durumda gözlemlediğiniz davranışları bu iki uçtan birine yerleştirebilirsiniz.

Talimat 10: İnsanları Gözlemlerken, Bunu Belli Etmeyin

Sözel olmayan iletişimi kullanmak, insanları dikkatlice gözlemlemenizi ve sözel olmayan davranışlarını doğru bir şekilde çözümlemenizi gerektirir. Diğer taraftan, insanları gözlemlerken *istemeyeceğiniz* tek şey varsa, o da ne yaptığınızın anlaşılmasıdır. Birçok kişi sözel olmayan işaretlerle ilk kez ilgilendikleri zamanlarda, insanlara sabit bir şekilde bakma hatasına düşmektedir. Bu türden zorlama bir gözlemi tavsiye etmem. Amacınız, insanlar fark etmeden onları gözlemlemek olmalı. Diğer bir deyişle, belli etmeden.

Gözlem yetilerinizi kusursuzlaştırmak için çalıştığınız müddetçe, en sonunda çabalarınızın hem başarılı hem de üstü kapalı olduğu bir noktaya ulaşacaksınız. Bu yalnızca çalışma ve istikrar meselesidir.

Başarılı bir sözel olmayan iletişim çözümlemesi için öğrenmeniz gereken on talimatla birlikte, artık işbirliğimizin sizi ilgilendiren kısmına dair bir fikriniz var. Şimdi sorumuz şu: "Bakmam gereken sözel olmayan davranışlar neler ve bu davranışlar ne türden önemli bilgiler açığa çıkarmakta?" İşte burada devreye ben giriyorum.

Sözel Olmayan Önemli Davranışların Saptanması ve Bu Davranışların Anlamları

Şunu bir düşünün: insan bedeni sözel olmayan binlerce "işaret" ya da mesaj verebilecek bir yapıdadır. Peki öyleyse, bu işaretlerin hangileri önemlidir ve bunları nasıl çözümleyebilirsiniz? Sorun şu ki, sözel olmayan önemli işaretleri doğru bir şekilde saptayıp yorumlamak için ömür boyu sürecek bir gözlem, değerlendirme ve onaylama sürecinden bahsedebiliriz. Öte yandan, çok yetenekli bazı araştırmacıların çalışmaları ve sözel olmayan davranışlar üzerine bir FBI uzmanı olarak sahip olduğum pratik deneyimle, sizi amacınıza ulaştırmak için çok daha doğrudan bir yaklaşımla konuyu ele alabiliriz. En önemli durumlardaki sözel olmayan davranışları ben zaten daha önceden tespit etmiş olduğum için, bu bilgiyi hızlı bir şekilde kullanıma sokabilirsiniz. Sözel olmayan davranışların okunmasını kolaylaştıracak bir paradigma da (model de diyebiliriz) geliştirmiş durumdayız. Belirli bir beden işaretinin tam olarak ne anlama geldiğini unutsanız bile, onu çözümleyebilecek bir noktada olacaksınız.

Bu kitabı okudukça, sözel olmayan davranışlar hakkında, daha önce beden dili üzerine yazılmış hiçbir metinde ortaya konmayan kesin bilgilere (ve gerçek FBI davalarının çözümlenmesinde kullanılan sözel olmayan davranış örneklerine) sahip olacaksınız. Karşınıza çıkan şeylerin bazıları sizi hayrete düşürecek. Mesela, insan bedeninin en "dürüst" parçasını seçecek olsaydınız (kişinin gerçeğe en yakın duygu ya da niyetlerini ortaya koyacak parça), bu hangisi olurdu? Bir tahminde bulunun. Size cevabı verdiğim anda, iş yaptığınız insanlardan birinin, ailenizden bir kişinin, sevgilinizin ya da size tamamıyla yabancı olan birisinin ne düşündüğünü, hissettiğini ya da planladığını anlamak istediğinizde bakmanız gereken ilk yeri biliyor olacaksınız. Size aynı

zamanda sözel olmayan davranışların psikolojik temelini, beynin sözel olmayan iletişimde oynadığı rolü de anlatacağım. Ayrıca daha önce hiçbir karşı istihbarat ajanının yapmadığı bir şeyi yaparak, bir kişinin yalan söyleyip söylemediğinin nasıl anlaşıldığıyla ilgili gerçeği söyleyeceğim.

Beden dilinin biyolojik temelini anlamanın, sözel olmayan davranışların nasıl çalıştığını ve bu davranışların neden insan düşünce, his ve niyetlerinin güçlü bir göstergesi olduğunu anlamanıza yardımcı olacağına inanıyorum. Bu nedenle, bir sonraki bölüme görkemli bir organ olan insan beyniyle başlamak ve bu organın beden dilimizi her açıdan nasıl yönettiğini göstermek istiyorum. Ancak bunun öncesinde, insan davranışlarını anlayıp değerlendirmek için beden dili kullanımının geçerliliği üzerine bir gözlemimi paylaşacağım.

ÇANLAR KİMİN İÇİN ÇALIYOR

1963 yılının tarihi bir gününde, Cleveland, Ohio'da, otuz dokuz yaşındaki deneyimli polis detektifi Martin McFadden, bir dükkân vitrininin önünde bir aşağı bir yukarı yürümekte olan iki adamı seyretmekteydi. Adamlar sırayla dükkâna yöneliyor, içeri bir bakış atıyor ve ardından da yürüyüp uzaklaşıyordu. Birkaç turun ardından, sokağın sonunda birbirlerine sokulan adamlar, bir yandan omuzlarının üzerinden bakmaya, bir yandan da üçüncü bir kişiyle konuşmaya başladılar. Adamların dükkânı "dikizlediğinden" ve bir soyguna girişmek üzere olduklarından kuşkulanan detektif harekete geçti, adamlardan birini aşağı aldı ve üzerinde gizlenmiş bir silah buldu. Detektif McFadden üç adamı da tutuklayarak, soygunun önüne geçmiş ve olası can kayıplarını engellemişti.

McFadden'ın detaylı gözlemleri, Birleşik Devletler Yüksek Mahkemesi'nin verdiği dönüm noktası sayılan bir kararın temelini oluşturdu (*Terry v. Ohio*, 1968, 392 U.S. 1) – bu karar ABD'deki her polis tarafından bilinmektedir. Mahkemenin verdiği karar 1968'den itibaren polis memurlarına, davranışları suç işlemek üzere olduklarını gösteren şüpheli kişileri durdurup, herhangi bir yetkileri olmaksızın üstlerini arama imkânını tanıdı. Bu kararla Yüksek Mahkeme, doğru bir şekilde gözlemlenip çözümlendikleri takdirde sözel olmayan davranışların suç göstergesi olabileceğini ortaya koymuştur. Dava, düşünce ve niyetlerimizle sözel olmayan davranışlarımız arasındaki ilişkinin açık bir kanıtıdır. Daha da önemlisi, karar bu türden bir ilişkinin var ve geçerli olduğunu *yasal olarak tanımıştır* (Navarro & Schafer, 2003, 22-24).

Bu yüzden, birisi karşınıza çıkıp da sözel olmayan davranışların bir anlam ifade etmediğini ya da güvenilir olmadığını söylediğinde, bunun tam aksini ortaya koyan ve zamana direnmiş olan bu davayı hatırlayın.

2

LİMBİK MİRASIMIZI YAŞAMAK

Bir an için durun ve dudağınızı ısırın. Çok ciddiyim, bunu yapın. Şimdi de alnınızı ovun. Son olarak ise, ensenizi sıvazlayın. Bunlar her zaman yaptığımız şeyler. Diğer insanları bir süreliğine seyrettiğinizde, onları düzenli olarak bu davranışlarda bulunurken göreceksiniz.

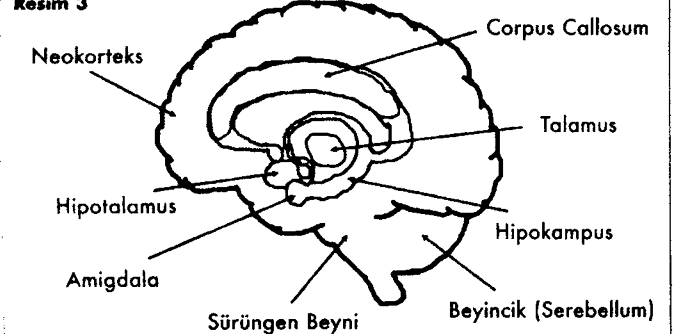
Onların *neden* bunları yaptıklarını hiç merak ettiniz mi? Peki ya *siz* bunları neden yapıyorsunuz? Cevap, insan beyninin yer aldığı mahzenin, kafatası mahzeninin içinde saklı olabilir. Beynimizin duyguları sözel olmayan yollarla ifade etmek için bedenimizi neden ve nasıl kullandığını öğrendiğimiz takdirde, sözel olmayan bu davranışları nasıl yorumlayacağımızı da anlayabiliriz. Öyleyse bu mahzene daha yakından bakalım ve insan bedeninin en büyüleyici organını inceleyelim.

Çoğu insan tek bir beyni olduğunu düşünür ve bu beyni bilişsel yeteneklerinin ana kürsüsü olarak değerlendirir. Aslına bakılacak olursa, insan kafatası içinde her biri belirli fonksiyonlardan sorumlu ve "komuta-ve-kontrol merkezi" olarak birlikte çalışan üç ayrı *beyin* vardır – bedenimizin yaptığı her şeyi düzenleyen bu merkezdir. 1952 yılında, öncü bir bilim adamı olan Paul MacLean insan beynini, "sürüngen beyni",

"memeli beyni (limbik sistem)" ve "insan beyni (neokorteks)" olmak üzere üç kısımdan oluşan *üçlü beyin (triune brain)* olarak tanımlamıştır (limbik sistem diyagramına bakınız). Sözel olmayan davranışlarımızın ifade edilmesinde en ciddi rolü oynadığından ötürü, bu kitapta beynin limbik sistemi üzerinde yoğunlaşacağız (MacLean'in memeli beyni dediği kısımla). Öte yandan, düşünce, duygu ya da niyetlerini çözümlemek için etrafımızdaki insanların limbik tepkilerini analiz etmek amacıyla da neokorteksi (insan beyni ya da düşünen beyin) inceleyeceğiz (LeDoux, 1996, 184-189; Goleman, 1995, 10-21).

Bilinçli olsun olmasın, beynin tüm davranışlarımızı kontrol ettiğini anlamamız kritik önem ifade etmektedir. Bu öncül nokta, sözel olmayan iletişimi anlamak açısından en temel unsur olarak görülebilir. Kafanızı kaşımaktan tutun da bir senfoni bestelemeye kadar, (bazı istem dışı kas tepkimeleri haricinde) beynimiz tarafından kontrol edilmeyen hiçbir şey yoktur. Konuya bu açıdan yaklaşacak olursak, beynin dışsal bir iletişime geçmek amacıyla neyi tercih ettiğini çözümlemek için sözel olmayan davranışları kullanabiliriz.

Resim 3



Amigdala ve hipokampus gibi temel parçalarıyla limbik sistemi gösteren diyagram

LİMBİK SİSTEM

Sözel olmayan iletişim üzerine yapacağımız çalışmalarda, asıl hareketin olduğu yer limbik sistemdir. Bunun nedeni limbik sistemin, etrafımızdaki dünyaya refleksel ve anında, gerçek zamanlı ve düşünmeksizin tepki veren kısım olmasıdır. Bir diğer deyişle, limbik sistem dış çevreden gelen bilgilere *en gerçek* karşılığı vermektedir (Myers, 1993, 35-39). Hayatımızı sürdürmemiz limbik sistemin sorumluluğunda olduğundan, mola vermek diye bir şey söz konusu değildir – limbik sistem her zaman "açık"tır. Beynimizin bu kısmı aynı zamanda duygusal merkezimizdir. Sinyaller limbik sistemden çıkarak beynin farklı kısımlarına iletilir ve davranışlarımız, duygularımıza ya da hayatımızı sürdürmemize yönelik olarak ayarlanır (LeDoux, 1996, 104-137). Fiziksel olarak ayaklarımıza, gövdemize, kollarımıza, ellerimize ve yüzümüze yansıyan bu davranışlar gözlemlenebilir ve çözümlenebilir. Bu tepkiler, sözcüklerin aksine düşünmeksizin oluştuğundan, gerçeği göstermektedir. Bu suretle, sözel olmayan davranışlarımızı göz önüne alarak konuşacak olursak, limbik sistem "dürüst beyin" olarak da değerlendirilebilir (Goleman, 1995, 13-29).

Hayatımızı sürdürmemize yönelik limbik tepkilerimiz yalnızca bebeklik yıllarımıza değil, aynı zamanda insanoğlu olarak ilk atalarımıza dek uzanmaktadır. Bu tepkiler sinir sistemimize bağlı olduğundan gizlenmeleri ya da bertaraf edilmeleri çok zordur. Bunu, irkilme tepkimizi bastırmaya benzetebiliriz; çok gürültülü bir ses duyacağımızın bilincinde olduğumuz bir anda bile, irkilmemizi engellememiz kolay değildir. Limbik davranışların dürüst ve güvenilir tepkiler olduğu açık bir şekilde ortadadır; bu davranışlar düşünce, duygu ve niyetlerimizin gerçek birer göstergesidir (Bkz. Kutu 7).

Kutu 7: BİR BOMBACININ ENGELLENMESİ

Limbik sistemimiz bilişsel olarak ayarlanamadığından dolayı, sözel olmayan iletişim çözümlemesinde bu sistemin tetiklediği davranışlara büyük önem verilmelidir. Gerçek duygularınızı gizlemek için istediğiniz kadar düşüncelerinizi kullanabilirsiniz; limbik sistem bağımsız bir şekilde çalışır ve ipuçları verir. Alarm durumunda verilen tepkileri gözlemlemek ve bu tepkilerin en doğru ve anlamlı bilgileri içerdiğinin bilincinde olmak çok önemlidir – bazen insan hayatı buna bağlı olabilir.

Bu duruma verilecek ciddi bir örnek, 1999 yılı Aralık ayında, Birleşik Devletler gümrük memurları "milenyum bombacısı" olarak tanınacak olan bir teröristi etkisiz hale getirdiğinde yaşanmıştır. Kanada'dan Birleşik Devletler'e giriş yapan Ahmed Ressam'ın gerginliğini ve aşırı derecede terlediğini fark eden memur Diana Dean, adama arabasından çıkmasını söylediğinde, Ressam kaçmaya çalışmış ancak yakalanmıştır. Yapılan aramada arabasında patlayıcı ve zamanlama cihazları bulunan Ressam, Los Angeles Havaalanı'nı bombalama teşebbüsünden suçlu bulunmuştur.

Memur Dean'in Ressam'da gözlemlediği gerginlik ve terleme, aşırı strese karşılık beynin doğal bir tepkisidir. Limbik sistemin tetiklediği davranışların kişinin gerçek durumunu yansıtması dolayısıyla, daha ileri düzeyde bir sorgulamayı gerekli kılan beden işaretleri saptayan memur Dean, Ressam'ı arama kararını rahatlıkla almıştır. Ressam vakası kişinin psikolojik durumunun sözel olmayan bir şekilde nasıl bedenine yansıdığını ortaya koymaktadır. Gerçek duygularını saklamaya yönelik tüm bilinçli çabalarına rağmen, aranma olasılığından aşırı derecede korkan bombacının limbik sistemi gerginliğini ele vermiştir. Sözel olmayan davranışlar üzerine yetkin gözlem gücü ve bir teröristi engellemesi nedeniyle memur Dean'e şükran borcu duymaktayız.

Beynimizin üçünü kısmı oluşum açısından görece daha yeni sayıldığından, bu kısma yeni beyin anlamına gelen *neokorteks* denmektedir. Yüksek mertebede bilişsel fonksiyonlar ve hafızadan sorumlu olmasından ötürü, beynimizin bu kısmı "insan beyni", "düşünen beyin" ya da "düşünsel beyin" olarak da tanımlanmaktadır. Neokorteks, büyük bir bölümü düşünmek için kullanıldığından dolayı, bizi diğer memelilerden ayıran kısımdır. İnsanoğlunun aya çıkmasını sağlayan neokortekstir. İnsan türüne özgü bir düzeyde hesaplama, analiz etme, yorumlama ve sezme yetileriyle beynimizin bu yaratıcı kısmı, varoluşumuz açısından kritik önem ifade etmektedir. Diğer bir taraftan, neokorteks beynimizin en dürüst olmayan kısmıdır – burası bizim "yalancı beynimizdir". Karmaşık düşünce yeteneği sayesinde neokorteks (limbik sistemin aksine) beynin üç ana kısmı içinde *en az* güvenilir olanıdır. *Aldatma* yetisine sahiptir ve çoğu zaman bunu yapar da (Vrij, 2003, 1-17).

Örnek olayımız üzerinden gidecek olursak, gümrük memurları tarafından sorgulanması esnasında limbik sistemi milenyum bombacısını aşırı derecede terlemek durumunda bırakırken, neokorteks bombacıya gerçek durumu hakkında yalan söyleme imkânını tanıyabilir. Beynin düşünen bu kısmı (konuşmamızı yöneten kısım; Broca merkezi), bombacıyı, arama yapmak isteyen memura (bu açıklama açık bir şekilde yalan olsa da) "arabamda hiçbir şey yok," diye açıklamada bulunmaya yönlendirebilir. Neokorteks, aslında hiç sevmemiş olsak bile, bir arkadaşımıza yeni saç tarzından hoşlandığımızı söylememize de müsaade edebilir. Ya da çok inandırıcı tonda bir beyanda bulunmamıza: "Bu bayanla, Bayan Lewinsky'le, cinsel bir ilişkim olmadı."

Aldatma yetisine sahip olmasından ötürü, neokorteks (düşünen beyin) güvenilir ya da doğru bilgi açısından iyi bir kaynak sayılamaz (Ost, 2006, 259-291). Özetlemek gerekirse, insanları okumamıza yar-

dımcı olacak sözel olmayan davranışların açığa çıkarılmasında, limbik sistem beden dilinin kutsal kâsesi olarak görülebilir. Bu nedenle, beynin ilgimizi yoğunlaştıracağımız noktası da burasıdır.

LİMBİK TEPKİLERİMİZ – SÖZEL OLMAYAN DAVRANIŞLARIN ÜÇ NOKTASI

Limbik sistemimizin tür olarak devamlılığımızı sağlaması ve süreç içinde güvenilebilir miktarda sözel olmayan işaret üretmesi, (söz konusu olan, ister bir taş devri canavarıyla karşılaşan tarih öncesi adam, ister taş kalpli patronuyla savaşmak zorunda kalan bir modern dünya çalışanı olsun) herhangi bir tehlikeyle karşılaştığımızda davranışlarımızın ayarlanması aracılığıyla olmuştur. Yeni bir milenyuma girdiğimiz günümüzde de, hayvansal kalıtımımıza ait, duygulara dayalı yaşamsal tepkilerimizi muhafaza etmekteyiz. Yaşamımızı sürdürebilmemiz için beynimizin sıkıntı ya da tehlikelere verdiği tepkiler üç noktada toplanmaktadır: *donmak*, *kaçmak* ve *savaşmak*. Limbik sistemleri kendilerini tehlikelerden koruyan diğer hayvan türleri gibi, benzer tepkileri veren ve koruma amaçlı bu davranışları, sinir sisteminin bir uzantısı olan insanoğlu da türünü devam ettirmeyi başarmıştır.

Eminim ki birçoğunuz, tehdit ya da tehlike arz eden durumlara karşı nasıl tepki verdiğimize dair genel olarak kullanılan "savaş ya da kaç" deyimini duymuşsunuzdur. Fakat, asıl durumun üçte ikisini ifade eden bu deyim sıralama olarak da yanlıştır. Gerçekte, insanlar da dahil olmak üzere tüm hayvanların tehlikeli durumlara gösterdiği tepkiler şu sıralamayı seyreder: donmak, kaçmak ve savaşmak. Tepkilerimiz yalnızca "savaş ya da kaç" seçeneklerini içerseydi, yaşamımızın büyük bir kısmını yaralı, sakat ve bitap bir halde geçirirdik.

Gerginlik ve tehlikelerle başa çıkabilmek için böylesine etkileyici bir mekanizma geliştirmiş olduğumuzdan (ve bu türden durumlarda gösterdiğimiz tepkiler, kişinin düşünce, duygu ve niyetlerini anlamamıza imkân tanıyan sözel olmayan davranışları tetiklediğinden) dolayı, bu tepkilerin her birini detaylı olarak incelemek için zaman ayırmaya değeceğini düşünüyorum.

Donma Tepkisi

Günümüzden milyonlarca yıl önce, Afrika savanlarını kat etmeye başlayan ilk hominidler[2], kendilerini yok edebilecek güçte çok fazla tehlikeli yaratıkla karşılaşmak durumunda kaldı. İlk insansıların hayatta kalması, hayvan köklerimizden evrilmiş olan limbik beynin, bu ölümcül yaratıkların güçlü konumuna karşılık çeşitli stratejiler geliştirmesiyle mümkün olmuştur. Bu strateji, ya da limbik sistemin ilk savunma noktası diyelim, ölümcül bir yaratık veya tehlikeli bir durum söz konusu olduğunda *donma tepkisinin* devreye sokulmasıdır. Hareket dikkat çeker. Herhangi bir tehlikeli durumun varlığı sezildiği anda beden hareketini durduran limbik sistem, hayatta kalmamız açısından mümkün olan en etkili tepkiyi vermemizi sağlar. Hayvanların büyük çoğunluğu, özellikle de ölümcül tehlike arz edenler, harekete tepki verir ve hatta hareketli olan hedeflere çekilir. Bu nedenle, tehlike anında donma tepkisi hiç de anlamsız değildir. Birçok etobur hayvan hareket halindeki hedeflerin peşinden giderek, atalarımızın asıl yok edicisi olan kedigillerin sergilediği "kovala, yık ve ısır" mekanizmasını çalıştırır.

Hayvanların bir kısmı ölümcül bir rakiple karşılaştığında yalnızca hareketlerini dondurmakla kalmaz, en uç donma tepkisini vererek ölü

---

2 Evrim çizgisinde insan/şempanze ayrımından sonra gelen hominid, günümüzden yaklaşık olarak yedi milyon önce evrilmiş ilk insansı canlılara verilen addır

taklidi yapar. Özellikle opossumların[3] kullandığı bir strateji olsa da, ölü taklidi yapmak yalnızca bu türe özgü değildir. Columbine ve Virginia Tech okullarında yaşanan silahlı saldırılarda, birçok öğrencinin katilin yarattığı ölümcül tehlike karşısında donma tepkisini gösterdiği saptanmıştır. Donup kalarak ve "ölüyü oynayarak", katile ancak birkaç metre mesafede olan birçok öğrenci hayatta kalmayı başarmıştır. Bu öğrenciler içgüdüsel olarak ilk insansıların davranışlarını göstermiştir. Hareketlerinizi dondurmak sizi neredeyse görünmez kılar – bu her askerin ve SWAT görevlisinin bildiği bir gerçektir.

İlk insanlardan modern insana dek ulaşmış olan donma tepkisi, algılanan bir tehdit ya da tehlike karşısında ilk savunma hattımızı oluşturmaktadır. Yırtıcı hayvanların gösterinin bir parçası olduğu Las Vegas sirklerinde bu kalıtımsal tepkiyi gözlemleyebilirsiniz. Bu şovlarda bir kaplan veya aslan sahneye çıktığında, ilk sırada oturan seyircilerin gereksiz hiçbir el ya da kol hareketi yapmayacağından emin olabilirsiniz; hepsi de koltuklarında donakalacaktır. Bu insanlara sirkin girişinde hareketsiz kalmaları tavsiye edilmiş değildir; bunu yapmalarının tek nedeni, neredeyse son beş milyon yıldır limbik beynin herhangi bir tehlike anında insan türünü bu şekilde davranmaya yöneltmesidir.

Modern toplumumuzda ise, donma tepkisinin gündelik yaşantımızdaki çok daha ince tezahürlerini görebilirsiniz – blöf ya da hırsızlık yaparken yakalandıklarında, hatta bazen de yalan söylediklerinde insanlarda donma tepkisi gözlemlenebilir. Kendilerini tehdit altında ya da ifşa edilmiş hissettiklerinde, insanlar milyonlarca yıl önce ilk atalarımızın yaptığını yapar – donar kalırlar. Dahası, yalnızca gözlemlenen ya da algılanan bir tehlike karşısında donmayı öğrenmemişizdir – teh-

---

3 Keseli sıçangiller. Avustralya dışındaki en büyük keseli hayvan familyası olan ve ekseriyetle Güney Amerika'da yaşayan opossumların tehlike anında kalp atışları durma noktasına dek yavaşlar.

likenin farkında olmasak bile yanımızdaki insanın donup kalmasıyla bu davranışı kopyalar ve hareketimizi keseriz. Bu davranış taklidi ya da bir diğer ifadeyle *isopraxism* (aynı davranışlarda bulunma durumu), insanoğlunda, toplu olarak (ve de sosyal bir uyum içinde) yaşamı sürdürebilme açısından kritik bir nokta ifade etmektedir (Bkz. Kutu 8).

Donma tepkisi bazen, farlara yakalanmış bir geyiğin içine düştüğü durumla tanımlanmaktadır. Kendimizi potansiyel olarak tehlike ifade eden bir durumda bulduğumuz anda, herhangi bir harekette bulunmadan önce donup kalırız. Gündelik yaşantımızda bu tepki çok daha masum şekillerde kendini gösterebilir. Sokakta yürürken birdenbire duran ve koşarak evine dönüp ocağı kapatmadan önce, eliyle alnına vuran bir adamı gözünüzün önüne getirin. Tehdit kendisini ister öldürücü bir yaratık olarak ister hatırlanan bir düşüncenin sonucunda göstersin (her iki durumda da zihnimiz tehlike potansiyeli taşıyan bir durumu ele almak zorundadır), bu anlık durma tepkisi beynin hızlı bir değerlendirme yapması için yeterlidir (Navarro, 2007, 141-163).

Yalnızca fiziksel ya da görsel bir tehdit altında kaldığımız zamanlarda değil, sekizinci kutuda verdiğim örnekte olduğu gibi, işitsel tehditler-

Kutu 8: ELLERİN DONUP KALDIĞI BİR GECE

Birkaç hafta önce annemin evinde oturmuş, tüm aile bir arada televizyon seyredip dondurma yiyorduk. Gecenin geç bir saatiydi ve kapı çaldı (annemin yaşadığı semtte çok alışılmadık bir durumdur bu). Kapının çalmasıyla, herkesin eli havada donup kalmıştı – hem yetişkinlerin hem de çocukların. Hepimizin aynı anda aynı tepkiyi verdiğini görmek inanılmazdı. Kapıyı çalanın anahtarlarını unutan kız kardeşim olduğu anlaşıldı. Ancak tabii ki o olduğunu bilmiyorduk. Bu olay, algılanan bir tehlike karşısında gösterilen toplu tepkiye ve limbik sistemimizin ilk savunma hattı olan donmaya verilebilecek çok iyi bir örnek.

Çatışma esnasında askerler de bu şekilde davranır. "Öncü asker donduğunda, diğer herkes de donup kalır, konuşmaya gerek yoktur.

le de limbik sistemimiz alarma geçebilir. Örneğin, şiddetli bir şekilde azarlanan insanların büyük çoğunluğu kıpırdamadan durur. Başlarının belaya girebileceğini hissettikleri konularda sorgulanan insanlarda da aynı davranış gözlemlenebilir. Sorgulama esnasında insanlar, sanki bir fırlatma koltuğunda oturuyormuşçasına donup kalır (Gregory, 1999).

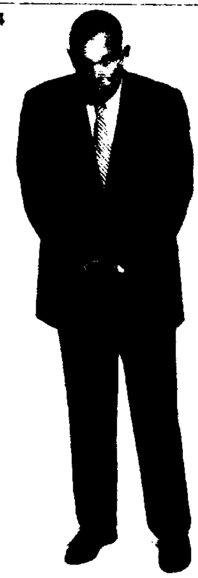
Donma tepkisine, insanların nefeslerini tuttuğu ya da düzensiz bir şekilde nefes alıp verdiği görüşmelerde de rastlanmaktadır. Bu da, tehdide yönelik kalıtımsal bir tepkidir. Genellikle kişinin farkında olmadığı bu durum, görüşmeyi takip eden herkes tarafından gözlemlenebilir. Çoğu zaman, görüşme ya da yeminli ifadelerin ortasında insanlara rahatlayarak derin bir nefes almalarını söylemek zorunda kalmışımdır.

Tehlike anında donma tepkisine benzer bir durum da, herhangi bir suç olayıyla ilgili olarak sorgulanan kişilerin, bacaklarını güvenli bir pozisyonda sabitlemesi ve çok uzun bir süre boyunca bu şekilde kalmasıdır. Bu türden bir davranış gözlemlediğimde, bir şeylerin yanlış olduğunu düşünürüm; bu üzerine gidilmesi gereken limbik bir tepkidir. Sahtekârlık doğrudan çözümlenemediğinden dolayı, kişi yalan söylüyor ya da söylemiyor olabilir. Ancak sözel olmayan davranışlarına bakarak bir şeylerin kişide sıkıntı yarattığını göz önüne alır ve sorgulama ya da etkileşimimizde bu noktaların üzerine giderek sıkıntının kaynağına inmeye çalışırım.

Limbik sistemimizin donma tepkisinin bir benzerini kullandığı başka bir durum da, görünürlüğümüzü mümkün olan en düşük noktaya çekerek korunma sağlamasıdır. Dükkân hırsızlarının kamera kayıtlarında göze çarpan şeylerden biri, bu kişilerin hareketlerini kısıtlayarak ya da kamburlarını çıkararak fiziksel varlıklarını gizlemeye çalıştığıdır. İronik olansa, alışveriş yapan normal biri bu türden davranışlar sergilemeyeceğinden ötürü, bu çabalarının hırsızları daha da fark edilir kılmasıdır. İnsanların çoğu bir dükkâna girdiklerinde kolları hareketli

ve duruşları da –eğik değil– dik bir şekilde dolaşır. Psikolojik olarak, dükkân hırsızlarının (ya da kilerden gizlice kurabiye aşırmaya çalışan çocuklarınızın) açık alanda "gizlenmeye" çalışmasının nedeni çevrelerine hâkim olma isteğidir. İnsanların açık alanda gizlenmeye çalışmasının bir diğer yolu, kafalarının görünürlüğünü azaltmaktır – "kaplumbağa şekli" de denilen bu duruşta, omuzlar kalkarken, kafa eğilir. Sahadan ayrılmakta olan kaybetmiş bir futbol takımını gözünüzün önüne getirin, ne dediğimi anlayacaksınız (Bkz. Resim 4).

Resim 4



Omuzların kulakları gösterecek şekilde kalkmış olduğu "kaplumbağa şekli" genellikle, insanlar çaresiz kaldığında ya da birdenbire kendilerine olan güvenlerini yitirdiklerinde görülür.

İlginç ve de üzücü bir şekilde, suiistimale uğrayan çocuklar da genellikle söz konusu limbik donma davranışlarında bulunmaktadır. Suiistimali gerçekleştiren ebeveyn ya da yetişkinin ortama girmesiyle, çocukların kolları hareketsiz bir şekilde yana düşerken, sanki görülmemelerini sağlayacakmış gibi herhangi bir göz temasından kaçınırlar. Bir anlamda, açık alanda gizlenmeye çalıştıklarını söyleyebiliriz – çaresiz çocuklar için hayatta kalmanın bir yoludur bu.

Kaçma Tepkisi

Kaçma tepkisinin amaçlarından biri tehlikeli durumlarda yakalanmamaktır. Diğer bir amaç da, tehdit altındaki kişiye durumu değerlendirme ve yapılacak en iyi hamleyi belirleme imkânını tanımasıdır. Donma tepkisi tehlikeyi bertaraf etmede yetersiz kalıyorsa veya tercih edilecek en doğru yol değilse (örneğin tehlike çok yakınsa), limbik sistemimizin verdiği ikinci tepki *kaçmaktır*. Bu tercihin amacı tehlike kaynağından uzaklaşmak ya da en azından aradaki mesafeyi açmaktır. Mümkün olan durumlarda koşmak doğru çözüm olabilir. Beynimiz milyonlarca yıldır, hayatta kalmaya yönelik bir mekanizma olarak, tehlikeli durumlardan kaçmak için bedenimizin bu taktikle hareket etmesini sağlamıştır.

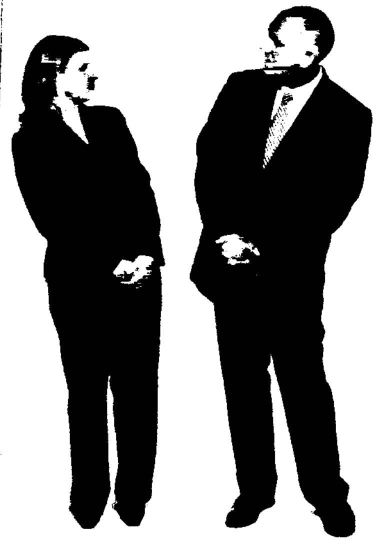
Diğer bir taraftan, modern dünyada, vahşi doğada değil şehirlerde yaşadığımızdan dolayı, tehlikeli durumlardan kaçma gerekliliği çok sık başımıza gelen bir şey değildir. Bu nedenle kaçma tepkisini modern ihtiyaçlarımızı karşılayacak şekilde zamanımıza uyarlamış bulunuyoruz. Gösterdiğimiz davranışlar apaçık ortada olmasa da, güdülen amaç değişmemiştir – istenmeyen kişi ya da durumların fiziksel varlığını bloke etmek ya da aradaki mesafeyi açmak.

Hayatınızda sürmekte olan sosyal etkileşimleri düşünecek olursanız, istenmeyen kişi ya da durumlardan uzaklaşmak için "kaçamak" hareketlerde bulunduğunuzu görebilirsiniz. Nasıl bir çocuk masadaki sevmediği yemeğe yüz çevirip mutfaktan uzaklaşmaya yelteniyorsa, kişi de hoşlanmadığı birisinden uzaklaşmaya ya da istemediği diyalogların yaşanmasını engellemeye yönelir. Engelleme davranışları gözleri yummak, ovmak ya da ellerle yüzü kapatmak şeklinde ortaya koyulabilir.

Kişi temasa geçmek istemediği insanla arasına mesafe koymak için, gerilemek, kucağına bir şey almak (mesela bir çanta) ya da ayaklarını en yakın çıkışa doğru döndürmek gibi tepkilerde bulunabilir. Bütün bu davranışlar limbik sistem tarafından kontrol edilmekte ve kişinin bir ya da daha çok insandan veya ortamda algıladığı herhangi bir tehditten uzak kalmak istediğini işaret etmektedir. Bu davranışları göstermemizin nedeni, insanoğlunun istemediği ya da kendisine zarar verebilecek şeylerden geri durmayı bir korunma yolu olarak milyonlarca yıldır kullanmasıdır. Bugün de, sıkıcı bir partiden kaçmamızı hızlandıracak yollar düşünmekte, kötü ilişkilerden uzaklaşmaya çalışmakta ya da hoşlanmadığımız veya kuvvetli bir fikir ayrılığı içinde olduğumuz kişilerden uzak durmayı tercih etmekteyiz (Bkz. Resim 5).

Nasıl bir adam çıkmakta olduğu kadından bazen yüz çeviriyorsa, herhangi bir müzakere esnasında da, çekici olmayan bir teklif duyduğumuzda ya da pazarlık sürerken kendimizi tehdit altında hissettiğimizde karşımızdaki kişiden uzaklaşırız. Engelleme davranışları açık bir şekilde de gösterilebilir. İşadamı gözlerini yumar, ovalar ya da elleriyle yüzünü kapatabilir (Bkz. Resim 6). Arkasına yaslanarak masadan ve karşısındaki kişiden uzaklaşabilir, ayaklarını en yakın çıkışa doğru yönlendirebilir. Bunlar aldatmaya yönelik davranışlar değil, kişinin rahatsızlığının işaretleridir. Milyonlarca yıllık bu tepkiler, işadamının masada olanlardan hiç de memnun olmadığını gösteren, *mesafe yaratmaya yönelik* sözel olmayan davranışlardır.

Resim 5



İnsanlar fikir ayrılığına düştüğünde ya da diğerinin varlığıyla kendilerini rahatsız hissettiklerinde, birbirlerinden uzaklaşırlar.

Savaşma Tepkisi

Savaşma tepkisi, beynin hayatta kalmaya yönelik olarak saldırganlık aracılığıyla devreye soktuğu son taktiktir. Herhangi bir tehlikeyle karşı karşıya kalan insan, donma tepkisiyle tespit edilmenin önüne geçemediğinde ve uzaklaşarak ya da kaçarak kendisini korumaya alamadığında, geriye kalan son seçenek savaşmaktır. Tür olarak evrilme sürecinde, diğer memeliler gibi insanoğlu da, saldırganlara karşı koyabil-

Resim 6



Gözlerin bloke edilmesi şaşkınlık, güvensizlik ya da anlaşmazlığın güçlü bir göstergesidir.

mek için korkuyu öfkeye dönüştürme stratejisi geliştirmiştir (Panksepp, 1998, 208). Modern dünyada ise öfkeyle harekete geçmek pratik ve hatta yasalara uygun bir çözüm olmayacağından, limbik sistemimiz ilkel bir dışavurum olan fiziksel güç kullanımının ötesinde farklı stratejiler geliştirmiştir.

Modern saldırı şekillerinden biri tartışmadır. Her ne kadar *tartışma* teriminin asıl anlamı görüşme ve müzakere kavramlarıyla bağlantılı olsa da, terim gittikçe artan bir şekilde sözlü kavga durumunu tanımlamak için kullanılmaktadır. Ortamın iyiden iyiye ısındığı tartışmalar aslında fiziksel olmayan yollarla "savaşmak"tan başka bir şey değildir. Onur kırıcı ifadelerin, tartışma konusuyla ilgisiz kişisel saldırıların, karşı iddiaların, profesyonel mevkiye yönelik iftiraların, tahriklerin ve iğneleyici sözlerin fütursuzca kullanılması günümüzde savaşmanın modern karşılığıdır. Şöyle bir düşünecek olursanız, tarafların iki zıt görüşü saldırganca tartıştığı hukuk davaları savaşma ve saldırının modern ve sosyal bakımdan kabul edilmiş bir şekli olarak görülebilir.

İnsanların fiziksel kavgalara tarihin hiçbir döneminde olmadığı kadar az kalkıştığı günümüzde, savaşmak halen limbik sistemimizin bir kısmını oluşturmaktadır. Bazı insanlar diğerlerine kıyasla şiddete daha eğilimli olsa da, limbik tepkilerimizi genellikle yumruklama, vurma ve ısırmanın dışında farklı şekillerde ortaya koymaktayız. Herhangi bir fiziksel temas olmaksızın (örneğin, yalnızca duruşunuzu veya gözlerinizi kullanarak, göğsünüzden soluyarak ya da karşınızdaki insanın kişisel alanını ihlal ederek) çok saldırgan bir şekilde davranabilirsiniz. Kişisel alanımıza yönelik ihlaller, bireysel düzlemde limbik bir tepki yaratır. İlginç bir şekilde, alana yönelik bu saldırılar toplu olarak da limbik tepkiler yaratabilir. Bir ülke, bir başka ülke topraklarına izinsiz bir şekilde girdiğinde, sonuç genellikle uluslararası ekonomik yaptırımlar (ambargolar), diplomatik ilişkilerde sorunlar oluşmaktadır ve hatta bazen savaş olmaktadır.

Birisinin fiziksel bir saldırı gerçekleştirmek için savaşma tepkisini kullandığını fark etmek zor değildir. Fakat benim tanımlamak istediğim, bireylerin savaşma tepkisiyle bağlantılı olarak gösterdiği, o kadar da açık olmayan daha ince davranışlar. Donma ve kaçmaya yönelik limbik tepkilerimizin modern dünyaya uyarlanmış hallerinde gördüğümüz gibi, günümüzün adabı da kendimizi tehdit altında hissettiğimizde savaşmaya yönelik ilkel dürtülerimizden geri durmamız gerektiği yönündedir.

Genel olarak insanlara, amaçlarına ulaşmak için saldırganlığı (sözel ya da fiziksel) kullanmamalarını tavsiye ediyorum. Nasıl savaşma tepkisi herhangi bir tehdit karşısında (ancak donma ve kaçma taktiklerinin işe yaramadığı anlaşıldığında) başvurulacak son çareyse, siz de mümkün olduğunca bu tercihten kaçınmalısınız. Tartışmaya gerek olmayan yasal ve fiziksel nedenler bir kenara, saldırgan taktikler kişide duygusal karmaşaya yol açarak, tehdit arz eden duruma yoğunlaşmayı ve açık bir şekilde düşünebilmeyi güçleştirir. İnsanlar duygusal olarak tahrik olduklarında (iyi bir kavga bunu başarır), etkili bir şekilde düşü-

nemez. Bunun nedeni, bilişsel yeteneklerimizin devre dışı kalmasından dolayı, limbik sistemimizin uygun durumdaki beyin kaynaklarının tamamını kullanmaya geçmesidir (Goleman, 1995, 27, 204-207). Sözel olmayan iletişim üzerinde çalışmanın en önemli faydalarından biri, birisi size fiziksel olarak zarar vermeye kalkıştığında, davranışlarının önceden sizi uyarması ve potansiyel bir çatışmanın önüne geçebilmeniz için zaman kazandırmasıdır.

RAHATLIK/RAHATSIZLIK VE YATIŞTIRICI DAVRANIŞLAR

Star Trek (Uzay Yolu) dizisinden bir alıntı yapacak olursak, limbik sistemin "öncelikli görevi" tür olarak devamlılığımızı sağlamaktır. Limbik sistem bu görevini, tehlike ya da rahatsızlık arz eden durumları engelleyip, güvenlik ya da rahatlık sağlayacak şekilde programlandığı bir düzlemde gerçekleştirir. Limbik sistemimiz aynı zamanda, geçmişteki deneyimlerimizi hatırlamamıza imkân tanıyarak, tepkilerini bu deneyimlerin üzerinde kurar (Bkz. Kutu 9). Şu ana dek limbik tepkilerimizin tehditlerle başa çıkmamıza nasıl etkili bir şekilde yardımcı olduğunu gördük. Şimdi de, rahatlık ve kişisel güvenliğimizi sağlamak için beynimiz ve bedenimizin birlikte nasıl çalıştığına bakalım.

Kendimizi rahat hissettiğimizde, limbik sistem olumlu duygularımızla uyumlu bir beden dili aracılığıyla bu bilgiyi "dışarı sızdırır". Esintili bir günde hamakta dinlenen birini gözlemleyin. Bedeni, beyni tarafından deneyimlenen rahatlığı yansıtacaktır. Diğer taraftan, kendimizi rahatsız hissettiğimizde, limbik beyin içinde bulunduğumuz olumsuz durumu yansıtacak sözel olmayan davranışlar gösterir. Havaalanında uçuşları iptal olan ya da ertelenen yolcuları seyredin; bedenleri size her şeyi anlatacaktır. Bu nedenle, her gün gördüğümüz rahatlık ve rahatsızlık ifade eden davranışlara daha yakından bakabilmeyi

Kutu 9: **HİÇBİR ŞEYİ UNUTMAYAN BİR BEYİN**

Limbik beyin, sürekli olarak dış dünyadan bilgi emen ve bu bilgiyi muhafaza eden bir bilgisayar olarak düşünülebilir. Sistem bunu yaparken, hoş anılar kadar olumsuz olay ve deneyimlerin de (sıcak bir sobaya dokunma sonucunda yanan bir parmak, bir insan ya da hayvan tarafından saldırıya uğramak ve hatta canımızı yakan sözler) kaydını tutar. Limbik sistemimiz bu bilgiyi kullanarak tehlikeli ve çoğu zaman da bağışlaması olmayan bir dünyada yönümüzü bulmamıza imkân tanımaktadır (Goleman, 1995, 10-21). Örneğin, limbik sistemimiz bir hayvanı tehlikeli olarak kodladıktan sonra, bilgi duygusal hafızamızın içine gömülür ve bu hayvanı bir daha gördüğümüz anda tepki veririz. Benzer şekilde, aradan yirmi yıl geçtikten sonra okul yıllarımızın kabadayısına rastladığımızda, uzun zaman öncesinin olumsuz duyguları limbik sistemimiz sayesinde yeniden yüzeye çıkar.

Birisinin canımızı yaktığını unutmanın bu denli güç olmasının nedeni, söz konusu deneyimin daha ilkel bir yapıda olan limbik sistemimize kaydolmuş olmasıdır – beynimizin bu parçası muhakeme edecek değil, tepki verecek şekilde programlanmıştır (Goleman, 1995, 207). Örneğin, geçen günlerde aramın hiçbir zaman iyi olmadığı birisiyle karşılaştım ve onu son görüşümün üzerinden dört yıl geçmiş olmasına rağmen, duygulara dayalı (limbik) olumsuz tepkilerimin hiç değişmemiş olduğunu fark ettim. Beynim bana bu kişinin insanları kullandığını hatırlatarak, kendisinden uzak durmam yönünde beni uyarmaktaydı. Bu tam olarak, Gavin de Becker'in The Gift of Fear (Korkunun Lütfu) başlıklı önemli yapıtında anlattığı durumdur.

Diğer bir taraftan, limbik sistemimiz olumlu olay ve deneyimlerin de detaylı bir kaydını tutarak bu bilgileri muhafaza eder (örneğin, temel ihtiyaçlarımızın karşılanması, övülmek ve memnuniyet verici kişisel ilişkiler gibi). Birden karşımıza çıkan arkadaşça ya da tanıdık bir yüz bizde anında bir tepkiye –bir keyif ve rahatlık hissine– neden olur. Eski bir dostumuzu gördüğümüzde ya da çocukluk yıllarımızdan kalma hoş bir koku aldığımızda oluşan keyif duygularının nedeni, limbik sistemimizle bağlantılı hafıza bankamızın "rahatlık kısmına" kaydedilmiş olan bilgilerdir.

öğrendiğimizde, elde ettiğimiz bilgileri insanların duygu, düşünce ve niyetlerini değerlendirmek için kullanabiliriz.

Genel olarak konuşacak olursak, limbik beyin rahatlık içeren bir duruma geçtiğinde, bu zihinsel ve psikolojik esenlik kendisini memnuniyet ve *yüksek güven* ifade eden davranışlarla gösterir. Aksi durumda ise (yani rahatsızlık hissettiğimizde), buna karşılık oluşacak beden dili gerginlik ve *düşük güvenle* ilintili davranışlar içerir. Bu "davranışsal işaretler" ya da ifadeler, karşımızdaki kişinin ne düşünüyor olabileceğini ve herhangi bir sosyal/profesyonel bağlam dahilinde diğer insanlarla olan ilişkilerimizde, nasıl davranmamız ya da ne beklememiz gerektiğini anlamamızda bize yardımcı olacaktır.

Yatıştırıcı Davranışların Önemi

Limbik sistemin donma, kaçma ve savaşma tepkilerinin sözel olmayan davranışlarımızı nasıl etkilediğini anlamak denklemin yalnızca bir parçasıdır. Sözel olmayan davranışlar üzerine çalıştıkça (özellikle de olumsuz ya da tehdit arz eden bir duruma yönelik olarak), limbik bir tepkinin ardından çoğu zaman *yatıştırıcı davranışların* geldiğini göreceksiniz (Navarro, 2007, 141-163).

Literatürde *bağdaştırıcılar* olarak geçen bu davranışlar, tatsız ya da nahoş bir şey yaşadığımızda sakinleşmemize yardımcı olur (Knapp & Hall, 2002, 41-42). Kendisini yeniden "normal konumuna" geçirmek isteyen beynimiz, bedenimizi rahatlatıcı (yatıştırıcı) davranışlarda bulunmaya yönlendirir. Eşzamanlı olarak okunabilen dışa dönük işaretler olmalarından ötürü, bu davranışları hızlı bir şekilde ve bağlam dahilinde gözlemleyip çözümleyebiliriz.

Yatıştırıcı davranışlar sadece türümüze özgü değildir. Örneğin, kediler ve köpekler yatışmak için kendilerini ve birbirlerini yalar. İnsa

noğlu ise çeşitli yatıştırıcı davranışlar gösterir. Bu davranışların bazıları açık, bazıları da saklıdır. Yatıştırıcı davranışlara bir örnek vermeleri istendiğinde, çoğu insan çocukların başparmaklarını emmesini düşünecektir. Bunun nedeni, büyüdükçe kendimizi sakinleştirme ihtiyacımızı karşılamak için daha ihtiyatlı ve sosyal olarak kabul edilebilir yollar (örneğin, çiklet çiğnemek, kalem ısırmak gibi) tercih ettiğimizin farkında olmamamızdır. İnsanların büyük kısmı, çok daha saklı durumda olan yatıştırıcı davranışları ayırt edememekte ya da karşılarındaki kişinin düşünce ve hislerini çözümlemede bu davranışların ifade ettiği önemi tam olarak algılayamamaktadır. Bu bir talihsizliktir. Sözel olmayan davranışları okumada, yatıştırıcı davranışları ayırt ederek çözümleyebilmek kritik bir önem taşımaktadır. Çünkü yatıştırıcı davranışlar kişinin o anki zihinsel durumuyla ilgili çok fazla ve doğruluk oranı yüksek bilgi verebilir (Bkz. Kutu 10).

İnsanların rahat hissedip hissetmediğini ya da yaptığım veya söylediğim bir şeye olumsuz tepki verip vermediklerini anlamak için yatıştırıcı davranışlara bakarım. Bir görüşme esnasında, bu türden bir davranış belli bir soruya veya yoruma yönelik gelişmiş olabilir. Rahatsızlık ifade eden davranışları (gerilemek, kaşların çatılması, kolların kavuşturulması ya da gerilmesi gibi) genellikle beynin elleri yeniden rahat bir konuma geçirmesi izler (Bkz. Resim 8). Karşımdaki kişinin aklından geçenleri anlamak için bu davranışları değerlendiririm.

Net bir örnek vermek gerekirse, kendisine yönelttiğim sorulara olumsuz yanıt verdiği zamanlarda karşımdaki kişi boynuna ya da ağzına dokunuyorsa, yatıştırıcı bir davranış içinde olduğunu anlarım (Bkz. Resim 9). Yalan söyleyip söylemediğini kesin olarak anlayamasam da (yalancılığın saptanması hiç de kolay değildir), soru karşısında endişelendiğini, hatta kendisini sakinleştirmesi gerektiğini anlayabilirim. Bu durum bana karşımdaki kişide gerginliğe neden olan noktanın üzerine

Kutu 10: **BOYNUNA DOKUNDUĞU ANDA**

Boynumuza dokunmak ve/veya belli belirsiz okşamak, kendimizi baskı altında hissettiğimiz zamanlarda kullandığımız en belirgin ve yaygın yatıştırıcı davranışlardan birisidir. Kadınlar yatışmak için bu davranışı gösterdiğinde, çoğu zaman boynun altındaki çukur bölgeye (ademelması ile göğüs kemiği arasında kalan çukurluk) elleriyle dokunur ya da örterler (Bkz. Resim 7). Bir kadın boynunun bu kısmına dokunur ve/veya eliyle örterse, bu davranış genellikle kendisini baskı altında, rahatsız, güvensiz hissettiğini ya da korktuğunu gösterir. Diğer işaretlerin yanında, kişi yalan söylediğinde veya önemli bir bilgiyi sakladığında hissettiği rahatsızlığın davranışsal bir ipucudur bu.

Bir keresinde, silahlı ve tehlikeli bir kaçağın, annesinin evinde gizlendiğini düşündüğümüz bir soruşturma üzerindeydik. Bir başka ajanla birlikte kadının evine gidip, kimliklerimizi göstererek ona bir dizi soru yönelttik. "Oğlunuz burada mı?" diye sorduğumda, elini boynunun altındaki çukur bölgeye götürerek, "Hayır, değil," dedi. Davranışını fark ettim ve sorularımızı sürdürdük. Birkaç dakika sonra, "Siz işteyken oğlunuzun eve sızmış olması mümkün mü acaba?" diye sordum. Bir kez daha elini boynundaki gamzeye götürerek, "Hayır, bu olsaydı haberim olurdu," dedi. Artık oğlunun evde olduğundan neredeyse emindim çünkü bir kez daha elini boynuna götürdüğü tek an bu olasılığı sorduğumda olmuştu. Varsayımımın kesinlikle doğru olduğundan emin olmak için, kadınla konuşmaya devam ettik. Evden ayrılmak için hazırlanırken son bir soru sordum: "Kayıtlarımı tamamlamak için soruyorum, sonuç olarak oğlunuzun evde olmadığını söylüyorsunuz, değil mi?" Dediğimi onaylarken, eli üçüncü kez için boynuna gitti. Kadının yalan söylediği konusunda hiçbir kuşkum kalmamıştı artık. Evi aramak için izin istedik ve gerçekten de oğlunu bir gardıropta, battaniyelerin altında saklanıyorken bulduk. Kadın adaletin engellenmesi suçuyla yargılanmadığı için şanslıydı. Kaçak oğlu konusunda polise yalan söylemenin yarattığı rahatsızlık, limbik sisteminin yatıştırıcı davranışlar üretmesine neden olmuş ve bu da kadını ele vermişti.

gitmem gerektiğini gösterir. Bazı durumlarda bir yalanı ya da saklı bir bilgiyi ortaya çıkarmaları nedeniyle, yatıştırıcı davranışlar sorgu görevlilerinin özellikle farkında olması gereken işaretlerdir. Yatıştırıcı davranışları büyük önem ifade eden, güvenilir bilgi kaynakları olarak görmekteyim. Bu davranışlar hangi konuların kişinin canını sıktığını ya da baskı altına soktuğunu saptamamıza imkân tanıyarak, bizi yeni bir noktaya götürecek saklı bilgilerin açığa çıkarılmasını sağlayabilir.

Yatıştırıcı Davranışların Türleri

Yatıştırıcı davranışlar birçok farklı şekilde görülebilir. Kendimizi baskı altında hissettiğimizde, nazik dokunuşlarla boynumuzu okşayabilir, yüzümüzü ovabilir ya da saçımızla oynayabiliriz. Beynimizin yatışma talebine ellerimiz anında karşılık verir ve kendimizi yeniden rahat hissetmemizi sağlayacak bir harekette bulunur. Bazen dilimizle yanaklarımızı veya dudaklarımızı içeriden ovuşturarak ya da şişirdiğimiz yanaklarımızdaki havayı yavaşça dışarı vererek kendimizi yatıştırmaya çalışırız (Bkz. Resim 10 ve 11). Baskı altındaki kişi sigara kullanıcısıysa, daha çok sigara içmeye yönelecek; çiklet çiğniyorsa bunu daha hızlı bir şekilde yapmaya başlayacaktır. Bütün bu yatıştırıcı davranışlar beynin aynı gereksinimini karşılamaya yöneliktir. Beyin, sinir uçlarının uyarılması için bedenin bir şey yapmasına gereksinim duyar; bunun sonucunda sakinleştirici endorfin salgılanır ve beyin yatışma durumuna geçer (Panksepp, 1998, 272).

Olumsuz bir uyarana (zor bir soru, utanç verici bir durum veya duyulan, görülen ya da düşünülen bir şeyin sonucunda oluşan stres) karşılık olarak, kişinin yüzüne, kafasına, boynuna, omzuna, koluna, eline ya da bacağına dokunması yatıştırıcı bir davranıştır. Bu davranışlar sorunlarımızı çözmemize yardımcı olmaz fakat çözüm esnasında

Resim 7



Boyun çukuruna dokunulması güvensizlik, rahatsızlık, korku ya da endişe hislerini yatıştırır. Boyundaki bir gerdanlıkla oynamak da çoğu zaman aynı amaca hizmet eder.

Resim 8



Alnın ovulması genellikle, kişinin bir şeyle mücadele içinde olduğunun ya da şiddetli bir rahatsızlık yaşadığının önemli bir işaretidir.

Resim 9



Boyna dokunulması duygusal bir rahatsızlık, kuşku ya da güvensizlik durumunda gözlemlenebilir.

Resim 10



Yanak ya da yüze dokunulması, kendimizi gergin, sinirli ya da endişeli hissettiğimiz zamanlarda yatışmanın bir yoludur.

Resim 11



Şişirilmiş yanaklardan dışarı nefes vermek üzerimizdeki stresi atarak sakinleşmenin etkili bir yoludur. Ucu ucuna atlatılan bir kaza sonrasında insanların bunu ne kadar çok yaptığını fark edin.

sakin kalmamızı sağlar. Diğer bir deyişle, bizi teskin ederler. Erkekler yüzlerine dokunmayı tercih eder. Kadınlar ise boyunlarına, kıyafetlerine, takılarına, kollarına ya da saçlarına.

Söz konusu olan yatıştırıcı davranışlar olduğunda, insanların kendi tercihleri devreye girer – çiklet çiğnemek, sigara içmek, aşırı yemek yemek, çenenin ovulması, yüzün ovuşturulması, kalem, ruj veya saat gibi nesnelerle oynamak, saçların çekilmesi ya da kolun kaşınması gibi. Bazı durumlarda yatışma, kişinin gömleğini ya da kravatını düzeltmesi gibi çok daha ince bir hareketle de sağlanabilir (Bkz. Resim 12). Kişi yalnızca kendisine çekidüzen veriyormuş gibi görünürken, aslında vücuduna dokunarak ya da elini bir işle meşgul ederek gerginliğini yok etmeye çalışıyordur. Bunlar limbik sistem tarafından yönetilen ve strese karşılık gösterilen yatıştırıcı davranışlardır.

Aşağıda en genel ve belirgin yatıştırıcı davranışlardan bazılarını inceleyeceğiz. Bu davranışlardan birisini gözlemlediğinizde, durun ve kendinize sorun: "Bu insan neden kendisini yatıştırmaya çalışıyor?"

Resim 12



Erkekler güvensiz ya da rahatsız durumlarla başa çıkmak için kravatlarını düzeltir. Bu hareketle aynı zamanda boyun çukuruna da dokunulmuş olur

Yatıştırıcı bir davranışla buna neden olan stres kaynağını birbirine bağlayabildiğiniz takdirde, karşınızdaki kişinin düşünce, duygu ve niyetlerini daha doğru bir şekilde anlayabilirsiniz.

Boyunla Bağlantılı Yatıştırıcı Davranışlar

Boyna dokunmak ve/veya okşamak, strese karşılık kullandığımız en genel ve belirgin yatıştırıcı davranışlardan birisidir. Bazıları parmaklarıyla boyunlarının arka kısımlarını ovar ya da hafifçe masaj yaparken, bazıları da boynun yan taraflarını ya da çenenin hemen alt kısmındaki (âdemelmasının üzerindeki) etli bölgeyi okşar. Bu alan sinir uçları açısından zengin olduğundan dolayı, okşandığı takdirde kan basıncı ve nabzı düşürerek kişinin yatışmasına yardımcı olur (Bkz. Resim 13 ve 14).

Sözel olmayan davranışlar üzerine çalıştığım yıllar içinde, yatıştırıcı bir davranış olarak boyna yöneltilen hareketlerde erkeklerle kadınlar arasında farklar olduğunu gözlemledim. Genel olarak erkekler yatıştırıcı

Resim 13



Erkekler yaşadıkları stresten kurtulmak için boyunlarını ovmaya ya da masaj yapmaya eğilimlidir. Sinir uçları açısından zengin olan bu bölgeye masaj yapıldığından kalp atışları yavaşlar.

Resim 14



Erkekler, rahatsızlık ya da güvensizlik arz eden durumlarla başa çıkabilmek için, kadınlara kıyasla boyunlarını daha belirgin bir şekilde örter.

davranışlar konusunda daha sert ve belirgin hareketler göstermektedir. Ellerini kullanarak çenenin hemen altından boyunlarını tutan erkekler, bu yolla boyun bölgesindeki sinirleri uyarırlar. Bunun sonucunda da kalp atışları yavaşlar ve sakinleştirici bir etki oluşur. Erkekler bazen de parmaklarıyla boyunlarının yan ya da arka kısımlarını sıvazlar veya kravat düğümlerini, gömlek yakalarını düzeltirler (Bkz. Resim 15).

Kadınlar ise kendilerini daha farklı şekillerde yatıştırır. Örneğin, boyunlarını kullanarak yatışmaya çalışırlarken, dokunarak, döndürerek ya da çekerek gerdanlıklarıyla oynayabilirler (Bkz. Kutu 11). Kadınlarda görülen boyunla bağlantılı bir diğer genel yatıştırıcı davranış da, ellerle boynun altındaki çukur bölgeye dokunulması ya da örtülmesidir. Kadınlar kendilerini baskı ya da tehdit altında, güvensiz, rahatsız, tedirgin hissettiğinde elleriyle boyunlarının bu kısmına dokunur veya örterler. İlginç bir şekilde, hamile kadınlarda elin ilk olarak boyna gittiğini ancak son anda (sanki bebeklerini korumak istermiş gibi) karınlarına indiğini gözlemlemişimdir.

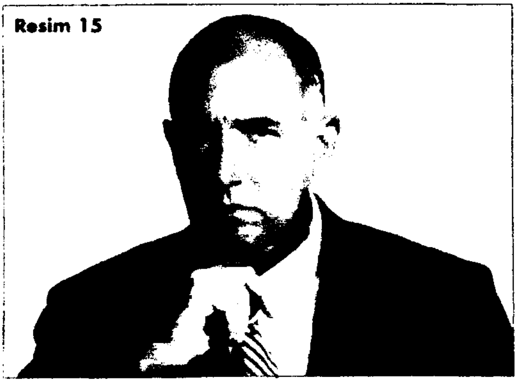
Yüzle Bağlantılı Yatıştırıcı Davranışlar

Yüze dokunulması ya da yüzün okşanması strese yönelik olarak sıklıkla başvurulan bir yatıştırıcı davranıştır. Alnın ovulması; dudaklara dokunulması, ovuşturulması ya da yalanması; baş ve işaret parmaklarıyla kulak memesinin çekilmesi ya da masaj yapılması; yüzün ya da sakalın okşanması ve saçlarla oynanması gibi davranışların tümü stresli bir durumda kişinin yatışmasına yardımcı olabilir. Daha önce de belirttiğim gibi, bazı insanlar yanaklarını havayla şişirip yavaşça nefes vererek kendilerini yatıştırma yoluna gider. İnsan yüzünün sinir uçları açısından zengin olması, limbik sistemin kendini rahatlatması açısından bedenimizin bu kısmını ideal bir nokta haline getirmektedir.

Kutu 11: **YATIŞMA SARKACI**

Bir masada oturmuş konuşan bir çifti seyredin. Kadın gerdanlığıyla oynamaya başlamışsa, bu büyük ihtimalle biraz gergin olduğunu gösterir. Ancak parmaklarını boynunun altındaki çukur bölgeye götürürse, kendisini endişelendiren bir konunun konuşulduğunu ya da güvensiz bir durumda hissettiğini düşünebiliriz. Sağ elini boynun altındaki çukur bölgede tutmuşsa muhtemelen sağ dirseğini sol avucuna yerleştirmiş olacaktır. Stres yaratan durum sona erdiğinde ya da tartışmanın rahatsızlık verici kısmında bir aralık olduğunda, sağ eli aşağıya inecek ve bükülü durumda olan sol kolunun üzerinde dinlenecektir. Gerginlik yeniden oluşursa, sağ eli yeniden boyun bölgesine doğru kalkacaktır. Biraz uzaktan bakacak olursanız, kadının kol hareketleri (yaşanan stres düzeyine göre) sol kol üzerindeki dinlenme noktasıyla boyun arasında gidip gelen bir stres-ölçer iğnesi gibi görünebilir.

Resim 15



Boyna belli belirsiz bir dokunuş bile gerginlik ya da rahatsızlığı yatıştırabilir. Boyna dokunmak veya hafifçe masaj yapmak etkili ve evrensel bir stresten kurtulma yoludur.

Seslerle Bağlantılı Yatıştırıcı Davranışlar

Islık çalmak da yatıştırıcı bir davranış olabilir. Bazı insanlar şehrin bilmedikleri bir bölgesinde ya da karanlık, ıssız bir sokakta yürürken kendilerini sakinleştirmek için ıslık çalar. Bazı insanlarda stresli zamanlarda kendi kendine konuşma davranışı gözlemlenebilir. Sinirli ya da üzgün olduğu zamanlarda durmaksızın konuşan bir arkadaşım var mesela (eminim hepimizin böyle bir arkadaşı vardır). Kalemle masaya vurmak ya da parmaklarla ritim tutmak gibi bazı davranışlar ise dokunsal ve işitsel yöntemleri birleştirmektedir.

Aşırı Esneme

Bazı durumlarda baskı altındaki insanlarda aşırı esneme davranışı gözlemleyebiliriz. Esnemek yalnızca "derin bir nefes alma" yolu değildir. Stresli zamanlarda ağız kuruduğu için, esneme yoluyla tükürük bezleri üzerinde baskı yaratılabilir. Kişinin kendini gergin hissettiği zamanlarda, ağız içinde ve çevresindeki gerilmeler tükürük bezlerinin salgılama yapmasına neden olur. Bu tür durumlarda esnemeye neden olan uyku değil, kişinin yaşadığı strestir.

Bacak Silmek

Bacak silmek, genellikle masanın altında gerçekleştiği için çoğu zaman fark edilemeyen bir yatışma davranışıdır. Sakinleşmeye yönelik bu harekette, kişi avuçlarını bacaklarının üzerine koyarak uyluklarından dizlerine doğru kaydırır (Bkz. Resim 16). Bazıları bacak silme hareketini yalnızca bir kere yapsa da, çoğu kişide hareketin düzenli olarak tekrarlandığı ya da en azından bacaklara masaj yapılacak kadar

sürdüğü görülmektedir. Hareket, gerginlik yüzünden terlemiş avuç içlerini kurutmak için de yapılır ancak asıl amaç genellikle hissedilen gerilimden kurtulmaktır. Kişinin kendisini baskı altında hissettiğinin açık bir göstergesi olması dolayısıyla, sözel olmayan bu davranışın ayırt edilmesi önemlidir. Bacak silme davranışını yakalama yollarından biri, bir ya da iki kolunu birden masanın altına indiren insanları takip etmektir. Eğer bacak silme dediğimiz davranışı gösteriyorlarsa,

Resim 16



İnsanlar stresli ya da sinirli olduklarında, kendilerini yatıştırmak için avuçlarıyla bacaklarını "silerler". Masanın altında gerçekleştiğinden çoğu zaman fark edilemeyen bu davranış rahatsızlık ya da tedirginliğin açık bir göstergesidir.

kollarının üst taraflarıyla omuzlarının, bacakları üzerinde gidip gelen elleriyle uyumlu bir şekilde hareket ettiğini görürsünüz.

Deneyimlerime bakarak söyleyebilirim ki, bacak silme davranışı kişinin hislerine dair önemli bir göstergedir çünkü olumsuz durumlara karşılık olarak çok hızlı bir şekilde gerçekleşir. Zaten aşina oldukları (suçlu bilinci) suç mahallinin fotoğrafları gibi mahkûm edici kanıtların şüphelilere gösterildiği soruşturmalarda bu hareketi yıllardır gözlemlemekteyim. *Silme/yatışma davranışı* aynı anda iki amaca yöneliktir. Bu hareket terli avuçların kurutulmasına ve dokunma aracılığıyla sakinleşmeye yardımcı olur. Aynı hareketi, konuşmakta olan bir çift, davetsiz bir misafir tarafından rahatsız edildiğinde ya da konuşmaları kesildiğinde veya bir ismi hatırlamaya çalışan insanlarda görebilirsiniz.

Polis sorgulamalarında, yatışmaya yönelik el/ayak davranışlarını seyredin ve sıra zor sorulara geldiğinde bu davranışların kademeli olarak artıp artmadığına dikkat edin. Bacak silinmesi dediğimiz hareketin sıklık ya da şiddetinde muhtemel bir artış, söz konusu sorunun kişide rahatsızlığa yol açtığının açık bir göstergesidir – bunun nedeni suçlu bilincinden ötürü kişinin yalan söylüyor oluşu ya da konuşmak istemediği bir şeye yaklaşmış olmanız olabilir (Bkz. Kutu 12). Bu davranış, kişinin sorularımıza karşılık ne söylemesi gerektiği konusunda kendisini baskı altında hissetmesi yüzünden de oluşabilir. Bu nedenle, masanın altında ne olup bittiğini anlamak için bir gözünüz sürekli kolların hareketinde olsun. Bu davranışların ne sıklıkla gerçekleştiğini gördüğünüzde şaşıracaksınız.

Bacak silme konusunda şu uyarıyı da vermeliyim. Bu davranış yalan söyleyen insanlarda kesinkes görülürken, yalnızca gergin olan masum insanlarda da gözlemlenebilir. Bu yüzden karar vermekte acele etmeyin (Frank ve diğerleri, 2006, 248-249). Bacak silme hareketinin en iyi yorumu, bunun beynin yatışma ihtiyacını yansıttığı ve kişinin bu davranışının nedenleri üzerine gidilmesi gerektiğidir.

Hava Alma

Bu davranışı gösteren kişi (genellikle bir erkek), parmaklarını gömleğinin yakası ile boynu arasına sokarak yakayı çeker (Bkz. Resim 17). Bu *hava alma hareketi* genellikle strese karşılık olarak oluşan bir tepkidir ve kişinin düşündüğü ya da deneyimlediği bir şey yüzünden kendini rahatsız hissettiğinin açık bir göstergesidir. Kadınlarda ise aynı hareket (yalnızca bluzun önünün açılması ya da saçların atılarak ense-nin havalandırılması gibi) daha ince bir şekilde ortaya konabilir.

Kutu 12: **FACEBOOK HATASI**
Bir iş görüşmesinde, aday gelecekteki muhtemel işvereninin sorularını yanıtlamaktaydı. Her şey yolunda gidiyormuş gibi görünüyordu. Fakat görüşmenin sonlarına doğru aday, insanların dijital olarak birbirine bağlanması ve internetin önemi üzerine konuşmaya başladı. İşveren yorumları dolayısıyla adayı överek, çok fazla düşünmeksizin, birçok gencin, ilerleyen yıllarda kişinin utanmasına neden olacak mesaj ve fotoğrafların postalandığı Facebook[4] gibi siteleri kullanarak interneti yanlış bir şekilde değerlendirdiğini söyledi. Bu noktada işveren, adayın sağ eliyle birkaç kere sert bir şekilde bacağını sildiğini fark etti. Bu konuda hiçbir şey söylemedi, görüşme için genç adama teşekkür etti ve onu kapıya kadar geçirdi. Ardından bilgisayarının başına geçen işve-ren, genç adamın Facebook içinde hesabı olup olmadığını kontrol etti. Tabii ki, aday Facebook'a kayıtlıydı. Ve işverenin gördükleri hiç de adayın müstakbel patronu tarafından bilinmesini isteyeceği şeyler değil-di.

4 2004 yılında Harvard öğrencisi Mark Zuckerberg tarafından kurulan sosyal paylaşım sitesi.

Resim 17



Boyun bölgesinin havalandırılması stres ve duygusal rahatsızlık durumundan kurtulmaya yönelik bir davranıştır. Komedyen Rodney Dangerfield, hiç "saygı" görmediğini düşündüğü zamanlarda bu hareketi yapmasıyla ünlüdür.

Kendini Kucaklamak

Stresli durumlarda insanların bir kısmı, sanki çok üşümüşler gibi, kollarını kavuşturur ve elleriyle omuzlarını ovalar. Herhangi birini bu tür bir yatıştırıcı davranış içindeyken seyretmek, insana bir annenin küçük çocuğuna sarılmasını getirebilir. Bu, kendimizi güvende hissetmek istediğimizde, yatışmak için yöneldiğimiz koruyucu ve sakinleştirici bir harekettir. Öte yandan, kollarını kavuşturarak öne doğru eğilmiş ve küstah bir şekilde size bakan birini görürseniz, bilin ki bu yatışmaya yönelik bir davranış *değildir!*

İNSANLARI DAHA ETKİLİ BİR ŞEKİLDE OKUMAK İÇİN YATIŞTIRICI DAVRANIŞLARIN KULLANILMASI

Sözel olmayan yatıştırıcı davranışlar aracılığıyla karşınızdaki kişi hakkında bilgi sağlamak için, izlemeniz gereken bir dizi kılavuz nokta bulunmakta:

(1) Ortaya kondukları anda yatıştırıcı davranışları tanımlayın. Yukarıda temel yatıştırıcı davranışların tamamı hakkında bilgi sahibi oldunuz. Bu beden işaretlerini saptamak için uyumlu bir çaba gösterdiğiniz müddetçe, diğer insanlarla etkileşimlerinizde yatıştırıcı davranışların tanımlanması sizin için artan bir şekilde kolaylaşacaktır.

(2) Tepkilerini ölçmek istediğiniz kişinin yatıştırıcı davranışlarının normal düzeyini (taban noktasını) belirleyin. Böylece bu kişinin yatıştırıcı davranışlarındaki artış ve/veya yoğunlukları algılayabilir ve buna göre davranabilirsiniz.

(3) Yatıştırıcı davranışlarda bulunan bir kişi gördüğünüzde, durun ve kendinize sorun: "Bunu yapmasına neden olan ne?" Bu kişinin herhangi bir şeyden rahatsız olduğunu biliyorsunuz. Sözel olmayan istihbarat toplamaktan sorumlu biri olarak göreviniz, bu şeyin ne olduğunu anlamaktır.

(4) İnsanların yatıştırıcı davranışlara, neredeyse her zaman, stresli bir olayın sonrasında yöneldiğini anlayın. Böylece, genel bir ilke olarak, karşınızdaki kişi yatıştırıcı bir davranışta bulunduğunda, bunun öncesinde strese neden olan bir olay ya da uyaranın geldiğini çıkarabilirsiniz.

(5) Yatıştırıcı davranışla bu davranışa neden olan stres kaynağını birbirine bağlama yetiniz, etkileşimde bulunduğunuz insanı daha iyi anlamanıza yardımcı olabilir.

(6) Belli durumlarda, karşınızdaki kişiyi tedirgin edip etmediğini anlamak için bir şey söyleyebilir ya da yapabilir (tedirginlik söz konusuysa bu durum yatıştırıcı davranışlarına yansıyacaktır) ve böylece bu kişinin düşünce ve niyetlerini daha açık bir şekilde görebilirsiniz.

(7) Karşınızdaki kişinin bedeninin hangi kısmını kullanarak kendini yatıştırmaya çalıştığına bakın. Hissedilen stres arttıkça, yüz ve boyunla bağlantılı yatıştırıcı davranışlar da artacaktır.

(8) Stres ya da rahatsızlık arttıkça, yatıştırıcı davranışlar gözlemleme ihtimalinizin de aynı şekilde artacağını aklınızdan çıkarmayın.

Yatıştırıcı davranışlar rahatlık ve rahatsızlık durumunu tayin etmenin etkili bir yoludur. Bu davranışları bir anlamda, limbik tepkilerimiz içinde "ikinci oyuncular" olarak görebiliriz. Gene de duygusal durumumuz ve gerçekte nasıl hissettiğimiz hakkında çok fazla bilgi verebileceklerini aklımızdan çıkarmamalıyız.

LİMBİK MİRASIMIZ ÜZERİNE SON BİR NOT

Artık birçok insanın farkında bile olmadığı bir bilgiye sahipsiniz. Hayatta kalmaya yönelik çok sağlam bir mekanizmaya (donmak, kaçmak ya da savaşmak) ve strese yönelik olarak yatıştırıcı bir sisteme sahip olduğumuzu biliyorsunuz. Yalnızca hayatımızı sürdürmemiz ve ayakta kalmamız değil, diğer insanların his ve düşüncelerini anlamamız açısından da, bu mekanizmaların varlığından ötürü kendimizi şanslı saymalıyız.

Bu bölümde, belli başlı bazı reflekslerimiz dışında, tüm davranışlarımızın beynimiz tarafından yönetildiğini gördük. Kafatasımız için-

deki üç ana "beyinden" ikisini –düşünen neokorteks ve daha otomatik bir yapıda olan limbik beyin– ve görevleri açısından farklılıklarını inceledik. Beynimizin bu iki bölümü de çok önemli fonksiyonlardan sorumludur. Öte yandan, konumuz açısından limbik sistem bizim için daha önemli bir konumdadır çünkü en doğru bilgiyi (gerçek düşünce ve duyguları anlamamıza yardımcı olacak sözel olmayan işaretleri) sağlamaktadır (Ratey, 2001, 147-242).

Artık beynimizin dünyaya tepki verme mekanizmasının temel noktalarına aşina olduğunuza göre, sözel olmayan davranışları saptayıp çözümlemenin bu kadar kolay olup olmadığını merak ediyor olabilirsiniz. Bu sıklıkla sorulan bir sorudur. Cevap hem evet hem de hayır. Bu kitabı okuduktan sonra bazı sözel olmayan beden işaretlerinin gözünüze çarpacağından emin olabilirsiniz. Dikkatinizi çekmek için avazları çıktığı kadar bağıracaklar. Diğer bir taraftan ise, beden dilinin çok daha gizli, dolayısıyla da saptanması çok daha zor olan birçok noktası bulunmaktadır. Limbik sistemimizin bedenimiz aracılığıyla gösterdiği hem açık hem de gizli davranışlar üzerine yoğunlaşacağız. Zaman içinde ve çalışmayla, bu davranışları çözümlemek sizde doğal bir faaliyete dönüşecek – tıpkı kalabalık bir caddede karşıdan karşıya geçmeden önce iki yöne de bakmanız gibi. Bu noktada, bizi kavşağın öte tarafına geçiren ve bir sonraki bölümde tüm dikkatimizi vereceğimiz bacak ve ayaklara geliyoruz.

3

BEDEN DİLİNDE BAŞARILI OLMAK

Ayak ve Bacak Davranışları

İlk bölümde, sizden insan bedeninin en "dürüst" parçasını tahmin etmenizi istemiştim - karşınızdaki kişinin gerçeğe en yakın hislerini ortaya koyacak ve bu nedenle de söz konusu kişinin ne düşündüğünü ya da hissettiğini anlamak için bakılacak ilk yer. Belki şaşıracaksınız ama cevap, ayaklar! Çok doğru! Dürüstlük ödülümüz (bacaklarınızla birlikte) ayaklarınıza gidiyor.

Bu bölümde size, ayak ve bacak hareketlerine bakarak insanların duygu ve niyetlerini nasıl ölçeceğinizi anlatacağım. Ayrıca, aşağı tarafta kalan eklemleri doğrudan göremeseniz bile, masanın altında ne olup bittiğini anlamanıza yardımcı olacak işaretlere bakmayı öğreneceksiniz. Fakat öncelikle, bedenimizin en dürüst parçasının neden ayaklarımız olduğunu anlatmak istiyorum; böylelikle insanların en içten duygu ve düşüncelerini çözümlemek açısından ayakların ifade ettiği önemi tam olarak anlayabileceksiniz.

EVRİMSEL BİR DİPNOT

Milyonlarca yıldır ayak ve bacaklar insanoğlunun hareket kabiliyetinin temelini teşkil etmiş ve manevra yapabilmemiz, kaçabilmemiz ve dolayısıyla hayatta kalmamız bu sayede mümkün olmuştur. Atalarımızın Afrika savanlarından çıkarak yürümeye başlamasından itibaren, ayaklarımız bizi dünyanın dört bir yanına taşımıştır. Bir mühendislik harikası olan ayaklarımız, hissetmemize, yürümemize, yön değiştirmemize, koşmamıza, kendi etrafımızda dönmemize, dengede kalmamıza, vurmamıza, tırmanmamıza, oynamamıza, yakalamamıza ve hatta yazmamıza imkân tanımaktadır. Her ne kadar belli işlerde ellerimiz kadar etkili olmasalar da (ayaklarımızda, ellerimizde olduğu gibi kavrayıcı bir başparmağa sahip değiliz[5]), Leonardo da Vinci'nin de dediği gibi, ayaklarımız ve yapabildikleri, ince bir mühendisliğin eseridir (Morris, 1985, 239).

Yazar ve zoolog Desmond Morris, ayaklarımızın, ne düşündüğümüzü ve hissettiğimizi bedenimizin diğer parçalarına kıyasla çok daha doğru bir şekilde yansıttığını gözlemlemiştir (Morris, 1985, 244). Peki ama ayaklarımızla bacaklarımızın, hislerimizin böylesine keskin yansıtıcıları olmasının nedeni nedir? Milyonlarca yıl önce, insanoğlunun konuşmaya başlamasından çok daha uzak bir geçmişte, bacaklarımız ve ayaklarımız bilinçli bir düşünce süreci yaşanmasına gerek kalmadan çevresel tehditlere anında tepki vermekteydi. Limbik sistemimiz ayaklarımızla bacaklarımızın, duruma göre, birdenbire donup kalacak, kaçmaya yönelecek ya da tehlike arz eden şeye vurmaya başlayacak şekilde tepki vermesini sağlamaktaydı. Atalarımızdan bize miras kalan bu

---

5 *Opposable Thumb:* Kavrayıcı başparmak. Başparmağın diğer parmakların karşısına gelebilmesi olarak açıklanabilir. Bu özellik sağladığı ciddi avantajlarla insan türünü diğer hayvanlardan belirgin bir şekilde ayırmaktadır.

mekanizma günümüze dek tür olarak devamlılığımızı sağlamanın yanında, bugün de benzer işlevleri yüklenmektedir. Aslına bakılacak olursa, çağlar kadar eski bu tepkiler hâlâ güçlerinden bir şey kaybetmemiş şekilde işlev göstermektedir – günümüzde de tehlikeli ya da kabul edemeyeceğimiz bir şeyle karşılaştığımızda, ayaklarımızla bacaklarımız tarih öncesi dönemlerdeki gibi tepkiler (önce donmak, ardından uzaklaşmaya çalışmak ve en sonunda da, eğer bir başka seçenek kalmamışsa, dövüşmek için hazırlanmak) göstermektedir.

Donma, kaçma ya da savaşma mekanizması yüksek derecede bilişsel bir işleme sürecine gereksinim duymaz; söz konusu olan tepkisel bir süreçtir. Bu evrimsel gelişme, birey için olduğu kadar topluluklar açısından da kritik bir önem ifade etmektedir. İnsanoğlu tehlikeyi diğerleriyle aynı anda görüp karşılık vererek ya da diğerlerinin teyakkuza yönelik hareketlerine tepki verip benzer şekilde davranarak hayatta kalmayı başarabilmiştir. Bütün üyeleri tehlikenin farkında olsun ya da olmasın, topluluk tehdit altında olduğunda insanlar diğerlerinin hareketlerini fark ederek eşzamanlı tepkiler verebilmiştir. Benzer şekilde günümüzde de, devriyeye çıkan askerler dikkatlerini "öncü"nün hareketlerine verir. Öncü asker donup kaldığında, diğerleri de oldukları yerde donup kalır. Ya da öncü yolun kenarına hamle yaptığında, diğer askerler de siper alacaktır. Öncü asker kendilerine pusu kurulduğunu fark ettiğinde, takımın diğer askerleri de teyakkuza geçer. Topluluğu korumaya yönelik bu davranışlar açısından beş milyon yıl içinde değişen çok fazla bir şey yoktur.

Sözel olmayan bu iletişim yetisi tür olarak devamlılığımızı sağlamıştır. Ve günümüz dünyasında, her ne kadar bacaklarımız kıyafetler, ayaklarımız ise ayakkabılarla örtülmüş olsa da, eklem hareketlerimiz yalnızca tehdit ve tehlikelere değil, aynı zamanda –olumlu ve olumsuz– tüm duygulara tepki vermeyi sürdürmektedir. Dolayısıyla ayakla-

rımızla bacaklarımız algıladığımız, düşündüğümüz ve hissettiğimiz şeyler konusunda bilgi iletmektedir. Bugün bize mutluluk veren bir şey karşısında dans etmemiz ve bir aşağı bir yukarı sıçramamız, milyonlarca yıl önce başarılı bir avın ardından kabile halkının sergilediği kutlama davranışlarının bir uzantısıdır. İster bir avın sonrasında sıçrayıp duran Masai savaşçıları, ister dans eden çiftler söz konusu olsun, dünyanın her yerinde ayaklarla bacaklar hissedilen mutluluğu iletmenin bir yoludur. Maçlarda tuttuğumuz takımın kendilerini desteklediğimizi bilmesi için ayaklarımızla hep birlikte yere vurmamız da benzer bir tepkidir.

"Ayak hislerinin" diğer kanıtları da gündelik yaşantımızda bolca bulunabilir. Örneğin, ayakların duygusal dürüstlüğü konusunda gerçek bir ders almak istiyorsanız, çocukları ve ayak hareketlerini takip edin. Bir çocuk yemek yemek için masaya oturmuş olabilir, fakat o esnada yalnızca dışarı dönüp oyun oynamak istiyorsa, ayaklarını nasıl salladığını, yemeği henüz bitmemiş olmasına rağmen, yüksek sandalyesinden yere değmek için nasıl gerildiğini görebilirsiniz. Ebeveyni çocuğu yerinde tutmak için istediği kadar didinsin, çocuğun ayakları masadan uzaklaşmak için hazır durumda bekleyecektir. Gövdesi ebeveyni tarafından masada tutulabilir fakat çocuk ayaklarıyla bacaklarını kapının olduğu yöne doğru döndürmüştür bile – bu hareketler, çocuğun nereye gitmek istediğinin açık bir göstergesidir. Bu bir niyet işaretidir. Tabii ki, çocuklara kıyasla, yetişkinler olarak limbik tepkilerimiz daha bastırılmış olsa da, biz de niyetlerimizi ayak ve bacak hareketleriyle açık etmekteyiz.

BEDENİMİZİN EN DÜRÜST PARÇASI

Blöf yapmak ve gerçek hislerimizi gizlemek için bedenimizin en çok kullandığımız kısmı yüzümüz olmasına rağmen, karşılarındaki kişinin beden dilini okumaya çalışan insanların çoğu, gözlemlerine en tepeden (yüzden) başlayıp aşağı doğru inme eğilimindedir. Benim önereceğim yaklaşım ise tam tersi olacak. Bugüne dek FBI için binlerce görüşme yapmış biri olarak, öncelikle şüphelinin ayak ve bacaklarına yoğunlaşmayı ve ardından gözlemimi yukarı doğru kaydırarak yüzde noktalamam gerektiğini öğrendim. Söz konusu olan dürüstlük olduğunda, bu özellik ayaklardan yukarı doğru çıktıkça *azalmaktadır*. Ne yazık ki, bazı günümüz çalışmaları da dahil olmak üzere son altmış yılın yazınında, sorgulama yönetimi ya da insanları okuma girişimlerinde ağırlıkla yüze odaklanan yöntemlerin üzerinde durulmuştur. Soruşturmalara giren birçok görevli sorgulanan kişilerin ayaklarını ve bacaklarını masaların altında gizlemesine imkân tanıyarak yaşanan sorunu daha da içinden çıkılmaz bir hale getirmiş ve yalın bir beden dili okumasını karmaşık bir sürece çevirmiştir.

Biraz düşünecek olursanız, yüz ifadelerimizin aldatıcı doğasının kaynağını görebilirsiniz. Yüzümüzle yalan söyleriz çünkü çocukluğumuzdan itibaren bize öğretilen budur. Önümüze konan yemeğe içten bir tepki verdiğimizde, ebeveynlerimiz "Yüzünü bu hale sokma!" ya da "Yüzünü düzelt!" diyerek çıkışır. "Kuzenlerin geldiğinde en azından sevinmiş gibi *görünebilirsin*," derler ve zaman içinde siz de zoraki bir şekilde gülümsemeyi öğrenirsiniz. Ebeveynlerimizin –ve de toplumun– aslında bize söylediği, sosyal bir uyumun sağlanması için yüzümüzü kullanarak gerçek hislerimizi saklamamız, insanları aldatmamız ve yalan söylememiz gerektiğidir. Dolayısıyla bu konuda iyi olmamız şaşırtıcı sayılmamalı. Yaşımız ilerledikçe bu konuda o kadar ustalaşırız

ki, aslında bir an önce gitmelerini isterken, aile toplantılarında takındığımız gülümser yüzümüz sayesinde akrabalarımızla bir arada olmaktan çok memnunmuşuz gibi görünebiliriz.

Bunu bir düşünün. Yüz ifadelerimizi kontrol *edemiyor* olsaydık, "*poker yüzü*" teriminin nasıl bir anlamı olabilirdi ki? "Parti yüzü" dedikleri maskeyi nasıl takmamız gerektiğini de biliriz ancak aramızda çok az kişi kendi ayak ve bacak hareketlerine ilgi gösterir – nerede kaldı ki diğerlerininkine göstersin. Tedirginlik, stres, korku, endişe, ihtiyatlılık, can sıkıntısı, acelecilik, mutluluk, neşe, acı, utangaçlık, naz, tevazu, gariplik, güven, itaat, bunalım, atalet, rol yapma, zevk düşkünlüğü veya öfke – bütün bunlar ayak ve bacakların davranışlarıyla açığa vurulabilir. Sevgililerin bacaklarını anlamlı bir şekilde birbirine dokundurması, yabancıların karşısındayken bir çocuğun utangaç ayak hareketleri, öfkeli bir kişinin duruşu, karısı içeride doğum yapmakta olan bir babanın sinirli bir şekilde volta atması gibi davranışların tümü duygusal durumumuzu işaret eder ve eşzamanlı olarak okunabilir.

Etrafınızdaki dünyayı çözümlemek ve diğerlerinin davranışlarını doğru bir şekilde yorumlamak istiyorsanız, ilettikleri bilgi açısından tam anlamıyla dikkate değer ve dürüst olan ayaklarla bacakları takip edin.

AYAK VE BACAKLARLA BAĞLANTILI BELLİ BAŞLI SÖZEL OLMAYAN DAVRANIŞLAR

Neşeli Ayaklar

Neşeli ayaklar, neşeyle kıpırdanan ve zıplayıp duran ayaklar ve bacaklardır. İnsanlar birdenbire neşeli ayaklarla hareket etmeye başladığın-

da, özellikle de bu durum önemli bir şey görmelerinin ya da duymalarının ardı sıra gerçekleşiyorsa, bunun anlamı gördükleri ya da duydukları şeyin kendilerini olumlu bir şekilde etkilemiş olmasıdır. Neşeli ayaklar bir *yüksek güven ifadesi*; kişinin istediği şeyi aldığını ya da avantajlı bir duruma geçtiğini gösteren bir işarettir (Bkz. Kutu 13). Uzun bir ayrılık sonrasında birbirlerini ilk kez gören sevgililerin havaalanında neşeli ayaklarla hareket etmesi şaşırtıcı değildir.

Neşeli ayakları görmek için illa masanın altına bakmanıza gerek yok. Yalnızca karşınızdaki kişinin gömleğine ve/veya omuzlarına bakın. Ayakları neşeyle kıpırdanıyor ya da zıplıyorsa, gömleği ve omuzları da titreşecek ya da aşağı yukarı hareket edecektir. Bunlar abartılı hareketler olmayacaktır; aksine belli belirsiz olacağını söyleyebiliriz. Ancak bakıyorsanız, fark edilmemeleri mümkün değildir.

Bunu kendi kendinize deneyin. Bir boy aynasının önünde sandalyenize oturun ve ayaklarınızı hoplatıp zıplatmaya başlayın. Bunu yaptıkça, gömleğinizin ve/veya omuzlarınızın da hareket ettiğini göreceksiniz. Öte yandan başka insanlarla birlikteyken, aşağı eklemlerin bu işaretlerini masanın üzerinden yakalamak için dikkatli bir şekilde bakmıyorsanız, kaçırma ihtimaliniz olduğunu söyleyebilirim. Ancak buna zaman ayırıp biraz çaba gösterirseniz, işaretleri saptayabilirsiniz. Neşeli ayakları etkili bir sözel olmayan işaret olarak kullanmanın yöntemi, öncelikle karşınızdaki kişinin normal ayak davranışlarını tespit etmek ve ardından oluşması muhtemel ani değişiklikleri gözlemlemektir (Bkz. Kutu 14).

Sizi iki noktada uyarmama müsaade edin. Öncelikle, sözel olmayan diğer tüm davranışlarda olduğu gibi, neşeli ayakların gerçek bir mutluluk mu yoksa aşırı bir sinirsel durum mu yansıttığını anlamak için gözlemlenen davranış söz konusu bağlam dahilinde ele alınmalıdır. Örneğin, karşınızdaki kişi normal şartlarda da aşırı sinirli bacak

Kutu 13: NEŞELİ AYAKLAR DEMEK, HAYAT GÜZEL DEMEKTİR

Bir sure önce televizyonda bir poker turnuvası seyrediyordum. Oyunculardan birinin elinde renk[6] olduğunu gördüm. Geniş açı çekimde gözlerim masanın altına kaydı. Oyuncunun ayakları Disneyland'a gideceğini öğrenmiş bir çocuğun ayakları gibi hoplayıp duruyordu. Öte yandan yüzü ifadesiz masanın üzerindeki tavırları sakindi; aşağılarda ise parti sürüyordu! Aynı esnada, televizyona doğru bağırıyor ve diğer oyunculara oyundan çekilmelerini söylüyordum. Tabii ki beni duyamadıklarından, oyunculardan ikisi bahsi yükseltti ve paralarını kaybetti.

Bu oyuncu en iyi poker yüzünü nasıl takınacağını öğrenmiş birisiydi. Diğer taraftan ise, en iyi poker ayağını göstermek konusunda öğrenmesi gereken çok şey vardı. Tabii bu oyuncunun lehine olan şey, çoğu kişi gibi rakiplerinin de insan bedeninin dörtte üçünü (göğsün aşağısını) göz ardı ederek, bu bölgede saptanabilecek kritik önemdeki sözel olmayan işaretlere hiç ilgi yöneltmemesiydi.

Neşeli ayakları görebileceğiniz tek yer poker salonları değil elbette. Bu davranışı birçok toplantı odasında, konferans salonunda, hatta hemen yerde gözlemlediğimi söyleyebilirim. Bu bölümü yazdığım günlerden birinde, havaalanındaydım ve genç bir annenin cep telefonundan ailesinden birileriyle sürdürdüğü konuşmaya kulak misafiri oldum. İlk başta ayakları zeminde düz bir şekilde duruyordu, ancak telefonu oğlu aldığında, ayakları sevinçle hoplayıp zıplamaya başladı. Bana çocuğunu ne kadar özlediğini ya da hayatında ifade ettiği önemi anlatmasına gerek yoktu. Ayakları her şeyi söylüyordu.

Kâğıt oynarken, iş yaparken veya sadece arkadaşlarınızla sohbet ederken, neşeli ayakların beynin en içten aynalarından birisi olduğunu aklınızdan çıkarmayın.

6 *Flush*: Pokerde sıralı olmayan, aynı renkte beş kâğıt. Açılabilecek güçlü ellerden birisidir.

Kutu 14: AYAKLARIN BİR İŞARETİYLE

Büyük bir şirketin insan kaynakları yöneticisi olan Julie, banka yöneticileri için verdiğim bir seminerin ardından ayak davranışlarını fark etmeye başladığını belirtti. İşinin başına döndükten yalnızca birkaç gün sonra bu yeni yeteneğini kullanıma sokmuştu. "Denizaşırı bazı görevler için şirket içinden çalışan seçmem gerekiyordu," dedi. "Olası adaylardan birine yurt dışında çalışmak isteyip istemeyeceğini sorduğumda, zıplayan neşeli ayaklar ve coşkulu bir 'Evet!'le cevap verdi. Fakat ardından görevin Mumbai, Hindistan'da olduğunu belirttiğimde, ayaklarının hareketi birdenbire kesildi. Sözel olmayan davranışlarındaki bu değişimi fark ettiğim için, neden buraya gitmek istemediğini sordum. Aday şaşırmıştı. 'Bu kadar belli oluyor mu? Henüz hiçbir şey söylemedim ki. Yoksa bir başkası mı size bir şey söyledi?' diye sordu. Kadına söz konusu ülkeden hoşlanmadığını 'algılayabildiğimi' söyledim. 'Haklısınız,' diyerek kabul etti. 'Birkaç arkadaşımın yaşadığı Hong Kong için düşünüldüğümü sanıyordum,' dedi. Hindistan'a gitmek istemediği apaçık ortadaydı ve ayakları bu konuda herhangi bir şüpheye mahal bırakmamıştı."

hareketleri gösteriyorsa (huzursuz bacak sendromunun bir türü), neşeli ayakları kişinin normal sinirsel durumundan ayırmak güç olabilir. Öte yandan, bacak hareketlerinin hızında ya da şiddetinde bir artış gözlemlersem (özellikle de kişi önemli bir olaya şahit olmuş ya da duymuşsa), bunu karşımdaki kişinin daha güvenli hissettiğinin ve mevcut durumun kendisini tatmin ettiğinin bir işareti olarak yorumlayabilirim.

İkinci olarak ise, hareket halindeki ayaklarla bacaklar yalnızca sabırsızlık göstergesi de olabilir. Sabırsızlık hissettiğimizde ya da bir şeyler yapma ihtiyacı içinde olduğumuzda, çoğu zaman hareketlenen ayaklarımızla bu durumu yansıtırız. Olanağınız bir sınıfa girin ve öğrencilerin ayaklarıyla bacaklarını ne sıklıkla oynattıklarına, kaldırıp

indirdiklerine, hareket ettirdiklerine ve bir şeylere vurduklarına bakın. Bu hareketlilik genellikle dersin bitimine doğru artacaktır ve gördüğünüz şey neşeli ayakların değil, sabırsızlık ve zamanı hızlandırma isteğinin bir göstergesidir. Girdiğim sınıflarda masa altlarında süren bu parti, dersin son anlarına doğru doruk noktasına çıkar. Bilmiyorum, belki de öğrencilerim bana bir şey anlatmak istiyordur.

Ayaklarımız Yön Değiştirdiğinde

Hoşlandığımız ya da bize sevimli gelen şeylere doğru yönelmeye eğilimimiz vardır ve bu durum etkileşimde olduğumuz kişileri de kapsar. Aslında bu kuralı, bir yere girdiğimizde insanların bizi gördüklerinden memnun mu olduklarını yoksa onları kendi hallerine mi bırakmamız gerektiğini anlamak için kullanabiliriz. Konuşmakta olan iki kişiye doğru yaklaştığınızı varsayalım. Bunlar tanıdığınız kişiler olsun. Siz de sohbetlerine katılmak istiyorsunuz ve yanlarına gidip merhaba diyorsunuz. Sorun şu ki, gerçekten oturmanızı isteyip istemediklerinden emin olamıyorsunuz. Bunu anlamanın bir yolu var mı? Evet, var. Ayak ve gövde hareketlerine dikkat edin. Gövdeleriyle birlikte ayaklarını hareket ettirerek sizi kabul ediyorlarsa, o zaman bu davranışlarından içten oldukları sonucunu çıkarabilirsiniz. Fakat ayaklarında herhangi bir hareket yoksa ve bunun yerine yalnızca kalçaları üzerinden size doğru dönerek merhaba demişlerse, yalnız kalmayı tercih ettiklerini anlayabilirsiniz.

Aynı şekilde, hoşlanmadığımız ya da bize sevimsiz gelen şeylerden uzaklaşma, başka bir tarafa yönelme eğilimindeyizdir. Mahkeme salonundaki davranışlar üzerine yapılan araştırmalar, herhangi bir tanıktan hoşlanmadıklarında jüri üyelerinin ayaklarını en yakın çıkışa doğru döndürdüğünü göstermektedir (Dimitrius & Mazzarella, 2002, 193). Bellerinden yukarı bakacak olursanız, jüri üyeleri tanığı nazik bir

şekilde dinlemektedir. Fakat ayakları doğal "kaçış rotasına" dönmüş olacaktır – koridora ya da jüri odasına açılan kapıya.

Mahkeme salonlarında jüri üyeleri için geçerli olan şey, genel olarak kişilerarası etkileşimlerde de geçerlidir. Belden yukarımızla, konuştuğumuz kişinin yüzüne doğru dönmüş olabiliriz. Ancak sürmekte olan konuşmadan memnun değilsek, ayaklarımız en yakın çıkış noktasını gösteriyor olacaktır. Kişi ayaklarını bir başka yöne döndürdüğünde, genellikle bu bir *çözülme* (kişinin bulunduğu noktadan uzaklaşma isteği) işaretidir. Konuşmakta olduğunuz kişinin yavaş yavaş ya da birdenbire ayaklarını sizden başka bir yöne döndürdüğünü fark ederseniz, bu değerlendirmeniz gereken bir bilgidir. Bu davranışın nedeni nedir? Bazen bunun anlamı kişinin bir başka randevusuna geç kaldığı ve gerçekten gitmesi gerektiği olabilir. Ancak diğer zamanlarda bu tür bir davranıştan çıkarmanız gereken sonuç, bu kişinin artık sizinle bulunmak istemediğidir. Saldırganca bir şey söylemiş ya da can sıkıcı bir şey yapmış olabilirsiniz. Ayakların yön değiştirme davranışı kişinin bulunduğu yerden ayrılmak istediğinin açık bir işaretidir (Bkz. Resim 18). Diğer bir taraftan ise, davranışı çevreleyen şartları temel almak kaydıyla, kişinin *neden* uzaklaşmak istediğini anlamak size düşmektedir (Bkz. Kutu 15).

Dizlerin Kavranması

Bulunduğu yerden ayrılmak isteyen bir kişinin bacaklarıyla gösterebileceği *niyet hareketlerinin* başka örnekleri de bulunmaktadır. Oturmakta olan bir kişi her iki eliyle dizlerini kavrarsa (Bkz. Resim 19), bu hareketi toplantıyı bir sonuca bağlayıp gitmek istediğinin açık bir işaretidir. Ellerin dizlerin üzerine yerleştirildiği bu hareketi genellikle gövdenin öne doğru eğilmesi ve/veya vücudun alt kısmının sandalyenin ucuna doğru kayması izler. Bunların ikisi de niyet hareketidir. Bu

Kutu 15: AYAKLAR NASIL EL SALLAR?

İki insan konuşurken, genellikle ayakuçları birbirine gelecek şekilde oturur ya da dururlar. Fakat kişilerden biri ayaklarını belli belirsiz şekilde bir başka yöne döndürürse ya da ayaklarından birini devamlı olarak dışarı doğru hareket ettiriyorsa (bir ayağın size, diğerinin ise başka yöne doğru dönmüş olduğu bir "L" şekli düşünün), bu kişinin artık ayrılmak istediğinden ya da bir başka yerde olmayı arzuladığından emin olabilirsiniz. Bu tür bir ayak davranışı niyet işaretlerinin bir başka örneğidir (Givens, 2005, 60-61). Hissedilen sosyal zorunluluktan dolayı kişinin gövdesi size dönük olabilir ancak ayaklar limbik beynin kaçma isteğini açık bir şekilde ortaya koyacaktır (Bkz. Resim 18).

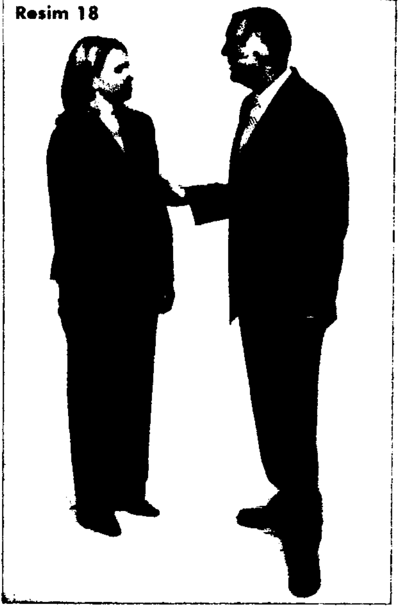
Yakın zamanlarda bir müşterim gününün neredeyse beş saatini benimle geçirdi. Akşam olup da ayrılacağımız zaman geldiğinde, o gün konuştuğumuz şeylerin üzerinden geçmeye başladık. Konuştuğumuz konu işle ilgili olsa da, müşterimin bir bacağını vücuduna dik bir açıda tuttuğunu fark ettim ve "Artık gitmen gerekiyor, değil mi?" diye sordum. "Evet," diyerek onayladı. "Çok üzgünüm. Kabalık yapmak istemedim ama Londra'yı aramam gerekiyor ve yalnızca beş dakikam kaldı." Müşterimin kullandığı dil ve beden hareketleri yalnızca olumlu duygular vermekteyken, ayakları en doğru bilgiyi ortaya koymaktaydı. Ayaklar, müşterim ne kadar kalmak isterse istesin, görevin onu çağırdığını söylüyordu.

türden işaretler gözlemlediğinizde, özellikle de söz konusu kişi amiriniz ya da bir üstünüzse, artık etkileşiminizi sona erdirmenizin zamanıdır. Aklınızı kullanın ve oyalanmayın.

Ayakların Yer Çekimine Karşı Koyan Davranışları

Mutlu ve heyecanlı zamanlarımızda adeta havada süzülüyormuşuz gibi yürürüz. Bu coşkulu durumu birbirlerinden büyülenmiş bir halde dolaşan sevgililerde ya da lunaparka girmekte olan çocuklarda gözlemleye-

Resim 18



Bir konuşma esnasında ayaklardan biri başka bir yöne döndüğünde, bu hareket kişinin ayrılmak istediğinin bir işaretidir – tam olarak da ayağın baktığı yöne doğru. Bu bir niyet işaretidir.

bilirsiniz. Yer çekiminin bu heyecanlı insanlar için hiçbir anlamı yokmuş gibi görünür. Bunlar çok açık davranışlardır. Öte yandan, gündelik yaşantımızda da her birimizin etrafı, dikkat etmediğimiz için kaçırdığımız *yer çekimine karşı koyan davranışlarla* örülüdür.

Bir şey bizi çok heyecanlandırdığında ya da herhangi bir nedenle kendimizi iyi hissettiğimizde, hoplayıp durmak veya her adımımızda zıplayarak yürümek gibi yer çekimine karşı koyan davranışlarda bulu-



Resim 19

Dizlerin kavranması ve ağırlığın ayaklara verilmesi kişinin artık kalkıp gitmek istediğini gösteren bir niyet hareketidir.

nuruz. Bu, bir kez daha, kendisini sözel olmayan davranışlarla ifade eden limbik beynimizin marifetidir.

Yakın zamanlarda cep telefonuyla konuşan bir yabancıyı seyrediyordum. Karşı tarafı dinlerken, yerde hareketsiz bir şekilde duran sol ayağı birden pozisyonunu değiştirdi. Topuğu yerde sabit kaldı ancak ayakkabısının önü havaya kalktı; parmakları havaya dönüktü artık (Bkz. Resim 20). Normal bir insan için bu türden bir davranış fark edilemeyebilir ya da önemsiz görülerek göz ardı edilebilir. Ancak kendini yetiştirmiş bir gözlemci için yer çekimi karşıtı bu basit hareket, adamın telefonda iyi bir haber aldığı şeklinde yorumlanacaktır. Gerçekten de yanından geçerken adamın, "Öyle mi? Harika!" dediğini duydum. Ayakları ise zaten bir süredir aynı şeyi söylemekteydi.

Kımıldamadan ayakta duruyor olsa bile, konuşan bir kişi anlattığı şeyleri vurgulamak için gerekli yerlerde daha yüksek bir duruşa geçebilir ve konuşması esnasında bunu birkaç kez tekrarlayabilir. Kişi bunu

Resim 20



Ayak parmakları, fotoğraftaki gibi yukarıyı gösterdiğinde, bunun anlamı genellikle kişinin moralinin yerinde olduğu veya olumlu bir şey düşündüğü ya da duyduğudur.

bilinçsizce yapacağından, bu davranışlar çok dürüst işaretlerdir ve hikâyeyle bağlantılı duyguların gerçek dışavurumları olarak yorumlanabilirler. Davranışlar hikâyenin olay dizisiyle eşzamanlı olarak ortaya çıkacak ve anlatıcının hislerini yansıtacaktır. Nasıl sevdiğimiz bir şarkının ritim ve temposuna göre ayaklarımızı oynatıyorsak, söylediğimiz olumlu bir şeyle uyumlu bir şekilde de ayaklarımızı ve bacaklarımızı hareket ettiririz.

İlginç bir nokta da, yer çekimi karşıtı ayak ve bacak davranışlarının klinik depresyon hastalarında çok ender olarak görülmesidir. Bedenimiz duygusal durumumuzu tam olarak yansıtmaktadır. Dolayısıyla, insanlar heyecanlandığında yer çekimi karşıtı davranışlar göstermeye meyillidir.

Peki, yer çekimi karşıtı hareketler taklit edilebilir mi? Edilebileceğini düşünüyorum; özellikle de iyi oyuncular ve sürekli yalan söyleyen insanlar tarafından. Ancak sıradan insanların limbik davranışları kontrol edebilmesi çok zordur. Bunu denediklerinde yapmacık bir hava oluşur. Çok pasif bir görüntü çizebilecekleri gibi durumu tam anlamıyla yansıtamayabilirler de. Kolların kaldırılmasıyla yapılan sahte bir selamlama hiçbir işe yaramaz. Yapmacık görünür çünkü kollar uzun bir süre havada tutulmayacağı gibi, genellikle dirsekler de kırılı olacaktır. Bu türden bir hareket yapmacıklığın tüm işaretlerini taşır. Yer çekimi karşıtı gerçek davranışlar kişinin olumlu duygusal durumunu yansıtır ve içten görünürler.

İşinin ehli bir gözlemci için çok önemli bir bilgi kaynağı olabilecek yer çekimi karşıtı davranışlardan birisi de *başlama pozisyonudur* (Bkz. Resim 21). Bu, kişinin ayaklarından birini sabit bir noktadan (zeminde düz durumdan), hazır bir pozisyona getirdiği, topuğun havada ve ağırlığın da parmaklar üzerinde olduğu bir harekettir. Bu, kişinin ayak hareketi gerektiren fiziksel bir şey *yapmak* için hazırlandığını gösteren niyet işaretlerinden birisidir. Hareketin anlamı kişinin sizinle daha yakından ilgilenmek istemesi ya da konuştuğunuz şeyin gerçekten ilgisini çekmesi olabileceği gibi, gitmek istediği de olabilir. Sözel olmayan bütün niyet işaretlerinde olduğu gibi, karşınızdaki kişinin bir şey yapmak üzere olduğunu anladığınız anda, bunun ne olabileceğini saptamak için bağlam dahilinde ve kişi hakkında bildikleriniz üzerinden bir değerlendirmeye gitmelisiniz.

Resim 21



Ayaklar düz konumlarından "başlama pozisyonuna" geçtiğinde, bu davranış kişinin gitmek istediğini gösteren bir niyet işareti olabilir.

Bacakların Açılması

En açık ve kolaylıkla yakalanabilen ayak ve bacak davranışları *bölgesel hareketlerdir*. İnsan olsun olmasın, memelilerin büyük bir kısmı, kendilerini baskı ya da tehdit altında hissettiklerinde veya tam tersi şekilde, başkalarını tehdit ettiklerinde kendi alanlarını belirleyecek davranışlarda bulunur; konum ve alanlarını kontrol altına almak istediklerini gösterirler. Yıllar içinde yetkili oldukları konumlara alışmaları nedeniyle kanun uygulayıcıları ve askeri personelde bu tip davranışlar sıklıkla gözlemlenebilir. Hatta bazı zamanlarda, bu mesleklerde olan kişiler birbirlerini de "iteklemeye" yönelebilir ve en sonunda herkesin, bilinçaltından kaynaklanan bir tepkiyle, kendisine daha geniş bir alan sağlamak için diğerlerini iteklemeye başlaması sonucunda ortaya gülünç bir tablo çıkabilir.

İnsanlar kendilerini çatışma içeren durumlarda bulduğunda, yalnızca daha dengeli bir konuma geçmek değil, aynı zamanda daha fazla

alanı kontrolleri altında tuttuklarını göstermek için de, bacaklarını açma davranışında bulunurlar. Dikkatli bir gözlemci için bu davranış, ortada belli bir mesele ya da muhtemel bir problemin olduğuna dair güçlü bir mesaj vermektedir. Tartışmakta olan iki insanı seyrettiğinizde, hiçbir zaman bacakların çapraz durumda olduğunu göremezsiniz. Limbik beynimiz bu dengesiz duruşa müsaade etmeyecektir.

Karşınızdaki kişinin bacaklarını açtığını gözlemlerseniz, bu kişinin gittikçe artan bir rahatsızlık içinde olduğu sonucunu çıkarabilirsiniz. Bu baskın duruş açık bir mesaj vermektedir: "Yanlış olan bir şey var ve bununla başa çıkmaya hazırım." Bölgesel ayak açılımları muhtemel bir yangının ilk kıvılcımı olarak düşünülebilir; bu nedenle karşınızdaki kişide ya da kendinizde bu türden sözel olmayan bir davranış gözlemlediğiniz anda, olası bir bela için de hazırlıklı olmalısınız.

Sürmekte olan bir tartışma kızıştıkça insanlar daha geniş alana yayılan bir duruşa geçtiğinden ötürü, polis memurları ve yöneticilere, muhtemel çatışmaları engellemek için öncelikle kendilerinin bu tür bölgesel hareketlerden kaçınmaları gerektiğini söylüyorum. Isınmakta olan bir tartışmada kendimizi bu tür bir bacak hareketine yönelmiş olarak yakalar ve zaman kaybetmeden bacaklarımızı yeniden birleştirecek olursak, bu durum genellikle çatışma düzeyini ve tartışmanın tansiyonunu düşürecektir.

Birkaç yıl önceki bir seminerimde, bir kadın eski kocasıyla girdiği bir tartışma esnasında adamın, gözünü korkutmak amacıyla bacakları açık bir şekilde kapıda dikildiğini ve çıkmasını engellediğini anlatmıştı. Bu hafife alınacak bir davranış değildir – görsel olduğu kadar duygusal tehdit de içeren bu davranış karşıdaki kişiyi kontrol altına almak ve sindirmek için kullanılabilir. Yıkıcı davranışlar gösteren insanlar (psikopatlar ya da antisosyaller gibi), karşılarındaki kişiyi hâkimiyetleri altına almak için bu bacak açma davranışıyla birlikte gözlerini dikip bakmaya

da yönelebilirler. Zamanında bir mahkûmun bana dediği gibi, "Burada her şey duruşunuzla ilgili, nasıl durduğunuz, nasıl göründüğünüzle. Bir an için bile olsa zayıf bir görüntü sergilememelisiniz." Her yerde karşımıza tehlikeli insanlar çıkabilir; bu nedenle her zaman duruşumuzun ve tutumlarımızın farkında olmamız gerekmektedir.

Diğer bir taraftan, bacak açma davranışını kendi avantajınıza da kullanabilirsiniz – özellikle de, olumlu/yapıcı bir nedenden dolayı diğerleri üzerinde otorite ve kontrol sağlamak istediğiniz durumlarda. Bir keresinde, görevleri esnasında kontrol altına alınamayan kalabalık gruplara karşı daha otoriter bir duruş kazanmaları için kadın polis memurlarına bacak açma hareketleri üzerine eğitim vermiştim. Kişiye yumuşak başlı bir hava veren ayakların bitişik ya da birbirine yakın durduğu pozisyonlar, bu türden topluluklara yanlış sinyaller iletmektedir. Kadın memurlar bacaklarına açarak olaylara daha hâkim bir görünüm ("Burada yetkili olan benim!") kazanabilir – bu duruş otoriter bir hava sağlayacağından kalabalıkların kontrol altına alınmasında da daha etkili olacaktır. Ergenlik çağındaki oğlunuza sigara içmenin zararlarını anlatırken de, sesinizi yükseltmek yerine, bacaklarınızı açarak kendinize daha sağlam bir ifade kazandırabilirsiniz.

Kişisel Alan

Bacakların açılmasına yönelik davranışlarla bölgesel hareketleri tartıştığımız bu bölümde, insanlarda ve diğer hayvanlarda alan kullanımını araştıran Edward Hall'un çalışmalarına da değinmemiz gerekir. *Bölgesel zorunluluk* olarak tanımladığı davranışlar üzerine çalışan Hall, insanların uzamsal ihtiyaçlarını (antropolojiye kazandırdığı tabirle, *proksemik*) ortaya koymuştur (Hall, 1969). Edward Hall'a göre, sosyo ekonomik ya da hiyerarşik olarak ne denli avantajlı bir konumdaysak,

aynı ölçüde kendimize ait alan talebinde bulunmaktayız. Hall, benzer şekilde, gündelik yaşantılarında kendilerine ait daha geniş alana sahip olmak isteyen insanların, kendine güvenen, rahat ve dolayısıyla da daha yüksek statüde bireyler olduğunu belirtmiştir. Bu durum insanlık tarihinin tamamında ve birçok kültürde geçerlidir. Mesela İspanyol kâşifler (*conquistadores*) Amerika'ya ilk geldikleri zaman bu güç unsurunun her yerde aynı olduğunu görmüştü. Yeni dünyaya ayak basmalarıyla birlikte, Amerika yerlilerinde de, Kraliçe Isabella'nın[7] ülkesinde sürmekte olan bölgesel davranışların geçerli olduğunu anladılar. Bir diğer ifadeyle, saltanat dünyanın her yerinde saltanattı ve daha çok alana sahipti (Diaz, 1988).

Şirket CEO'ları, başkanlar ve yüksek konumlardaki bireyler daha çok alan talebinde bulunabilir fakat geri kalanlarımız için bu o kadar da kolay değildir. Öte yandan, hepimiz kişisel alanımızı korumak isteriz. İnsanlar bize çok yakın durduklarında rahatsız olmamızın nedeni budur. Edward Hall'a göre, her birimizde *proksemik* olarak tanımladığı ve hem kişisel hem de kültürel kökenleri olan kişisel alan ihtiyacı sabit bir duygudur. Birileri bu alanı işgal ettiğinde hissettiğimiz gerginliğin dışavurumu olarak çok güçlü limbik tepkiler gösteririz. Kişisel alanımızın işgal edilmesi bizi teyakkuz durumuna geçirerek nabzımızın hızlanmasına ve heyecanlanmamıza neden olur (Knapp & Hall, 2002, 146-147). Kalabalık bir asansörde ya da bir ATM makinesinde işlem yaparken birisi size çok yakın durduğunda nasıl hissettiğinizi düşünün. Kişisel alana yönelik bu noktayı aklınızda tuttuğunuz müddetçe, herhangi birisi size çok yakın durduğunda ya da siz birinin kişisel alanını işgal ettiğinizde oluşacak olumsuz limbik tepkilerin farkında olacaksınız.

---

[7] 1451-1504 yılları arasında yaşamış Kastilya ve Aragon Kraliçesi. Colomb'un yanlışlıkla Amerika'yı keşfettiği seyahatin mali destekçisi Kraliçe Isabella'dır.

Aşırı Rahatlık Belirtisi Ayak ve Bacak Davranışları

Ayak ve bacak davranışlarının dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi, bir başkasının yanındayken ne denli rahat olduğunuzu (ya da tam tersi) anlamanıza yardımcı olabilir. *Bacakların çapraz yapılması ya da bacak bacak üstüne atılması*, bir kişinin yanında kendimizi rahat hissettiğimizin önemli bir göstergesidir; rahatsızlık duyduğumuz zamanlarda bu tür bir davranışta bulunmayız (Bkz. Resim 22). Diğerlerinin yanında kendimizi güvende hissettiğimiz zamanlarda da bacaklarımızı çapraz yaparız ve bu güvenlik hissi de rahatlığın doğal bir uzantısıdır. Bu davranışın neden bu denli dürüst bir dışavurum olduğunu inceleyelim.

Ayaktayken bir bacağınızı diğerinin önüne attığınızda, dengenizi önemli ölçüde azaltmış olursunuz. Güvenlik açısından bakacak olursak, ortada ciddi bir tehdit unsuru olsaydı, ne kolay bir şekilde donabilir ne de kaçabilirdiniz çünkü bu duruşa geçtiğinizde yalnızca tek



Resim 22

Kendimizi rahat hissettiğimizde genellikle bacaklarımızı çapraz yaparız. Hoşlanmadığımız birinin ortaya çıkmasıyla da bacaklarımızı yeniden açarız.

bacağınız üzerinden denge sağlamaktasınızdır. Bu nedenle limbik beynimiz ancak kendimizi rahat ya da güvende hissettiğimiz zamanlarda bu türden bir davranışa müsaade eder. Asansörde tek başına olan birisi bacaklarını çapraz yapmışsa, asansöre bir başkasının girmesiyle birlikte zaman kaybetmeden bacaklarını açacak ve ayaklarını sıkı bir şekilde yere basacaktır. Bu limbik beynin gönderdiği bir sinyaldir: "İşini şansa bırakamazsın, potansiyel bir tehdit ya da tehlikeyle karşı karşıya olabilirsin, bu yüzden ayakların yere basıyor olsun!"

Resim 23



Konuşmakta olan iki kişi bacaklarını çapraz yapmışsa, bu birbirlerinin yanında rahat hissettiklerinin bir işaretidir

Konuşmakta olan iki meslektaş gördüğümde, eğer ikisinin de bacakları çapraz durumdaysa, bundan rahat oldukları sonucunu çıkarırım. Öncelikle, ikisinin de benzer şekillerde duruyor oluşu, davranışların karşılıklı olarak *yansıtıldığını* gösterir ve ikinci olarak da, bacakların çapraz yapılması yüksek rahatlık durumunun bir dışavurumudur (Bkz. Resim 23). Bacakların çapraz yapıldığı bu sözel olmayan davranış, ilişkilerinizde, karşınızdaki kişiye aranızın iyi (hatta tamamen rahat bir konuma geçeceğiniz kadar iyi) olduğunu göstermek için kullanılabilir. Bu anlamda bacakların çapraz yapılması olumlu hislerin iletilmesi açısından harika bir yoldur.

Yakın zamanlarda Florida'daki bir partide, altmışlı yaşlarının başında olan iki kadınla tanıştırıldım. Onlara takdim edildiğim esnada, kadınlardan biri birdenbire bacaklarını çapraz yaparak tek bacağının üzerine geçti ve arkadaşına doğru yaslandı. "Birbirinizi çok uzun zamandır tanıyor olmasınız," dedim. Birden gözlerinde bir parlama oldu ve bunu nasıl anladığımı sordular. "Bir yabancıyla ilk kez tanışıyor olmanıza rağmen, biriniz bacaklarını çapraz yapıp diğerine yaslandı. Birbirinizi gerçekten seviyor ve güveniyor olmadığınız müddetçe pek alışıldık bir şey değildir bu," diyerek açıklamada bulundum. İkisi de kıkırdadı ve biri sordu: "Zihin de okuyabiliyor musunuz?" Bu defa gülme sırası bendeydi: "Hayır." Uzun yıllara dayanan arkadaşlıklarını neyin ele verdiğini onlara anlattığımda, kırklı yıllarda Küba'daki ilkokul günlerinden bu yana birbirlerini tanıdıklarını söylediler. Çapraz bacaklar bir kez daha insan hislerinin iyi bir göstergesi olmuştu.

İşte size çapraz yapılmış bacakların ilginç bir özelliği daha. Bu hareketi genellikle en sevdiğimiz kişinin yanında olduğumuz zamanlarda, bilinçsiz bir şekilde yaparız. Diğer bir deyişle, sevdiğimiz kişiye yaslanacak şekilde bacaklarımızı çaprazlarız. Bu durum aile toplantılarında ilginç gözlemler yapmanıza imkân tanıyabilir. Örneğin birden

çok çocuklu ailelerde, ebeveynlerden birinin, diğerine ya da diğerlerine kıyasla kendisini daha yakın hissettiği çocuğuna yaslanacak şekilde bacaklarını çapraz yapması çok da şaşırtıcı bir görüntü değildir.

Bazen suçluların, yaklaşan bir polis gördüklerinde, kendilerine serinkanlı bir hava vermek için duvara yaslanarak bacaklarını çapraz yapması da bilinen bir durumdur. Ancak bu davranış limbik beynin algılamakta olduğu tehditle (yaklaşmakta olan polis) zıt bir durum yaratacağından ötürü, genellikle suçlular bu davranışı uzun bir süre boyunca sürdüremez. Deneyimli polis memurları gözlemledikleri bu davranışın sahte olduğunu hemen anlarken, normal insanlar için suçlular bu tavırlarıyla tehlikesiz bir görünüm sergileyebilir.

Birbirlerine Kur Yapan İnsanların Ayak ve Bacak Davranışları

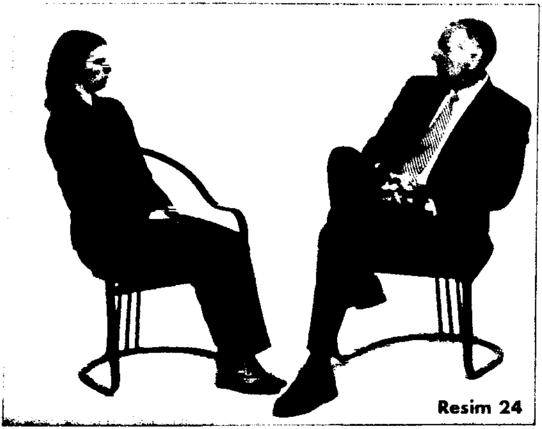
Tarafların aşırı rahat olduğu sosyal etkileşimlerde, ayaklarımızla bacaklarımız birlikte olduğumuz insanın ayak ve bacak davranışlarını yansıtacak (*isopraxis*) ve oyuncu bir havada olacaktır. Aslına bakılacak olursa, birbirine kur yapan insanlarda tarafların kendilerini tam anlamıyla rahat hissetmesiyle, hafif ayak dokunuşları veya okşamalar da başlayacaktır (Bkz. Kutu 16)

Flört esnasında, özellikle de çift oturuyorsa, kadın kendisini rahat hissettiğinde muhtemelen ayakkabılarıyla oynayacak veya ayakkabılarını parmaklarının ucunda sallayacaktır. Diğer bir taraftan, kadın kendisini rahatsız hissettiği anda bu davranış da kesilir. Erkek bu "ayakkabılarla oynama" davranışına bakarak işlerin nasıl gittiğini anlayabilir. Erkek kadına yaklaştığında (ya da onunla bir süre konuştuktan sonra), kadın ayakkabılarıyla oynamayı keser, ayakkabılarını yeniden ayaklarına oturtur ve erkekten belli belirsiz uzaklaşarak çantasına doğru kayarsa, buna beysbol dilinde, erkeğin oyun dışı kalması diyebiliriz.

Kutu 16: ROMANTİK İLİŞKİLERDE BİR AYAKLIK YER

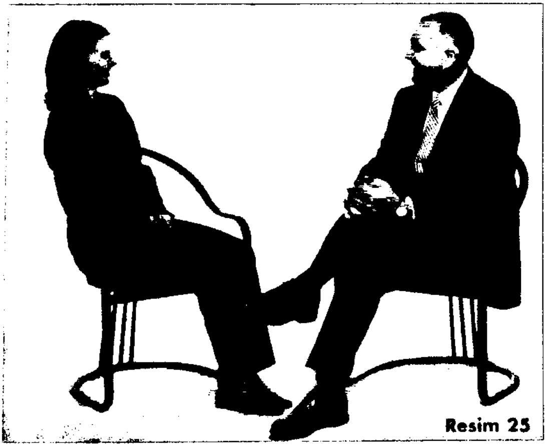
Bu yıl, televizyon endüstrisinde çalışan bir müşterime sözel olmayan iletişim eğitimi vermek için Los Angeles'daydım. Beni evinin yakınlarındaki popüler bir Meksika restoranında yemeğe götürecek kadar nazik birisiydi. Restorandayken de beden dili üzerine bir şeyler öğrenmek istedi ve yan masada oturan çifti göstererek, "Onlara baksana, sence birbirlerinden hoşnutlar mı?" diye sordu. Çifti gözlemlediğimizde, ilk başta birbirlerine doğru eğilmiş olduklarını gördük. Fakat sohbetleri ilerledikçe, ikisi de sandalyelerine yaslanarak birbirlerinden uzaklaştı ve çok fazla konuşmadan yemeklerine devam ettiler. Müşterim yan masada işlerin iyi gitmediğini söylediğinde, "Yalnızca masanın üzerine değil, aşağılara da bak," dedim. Masa örtüsü ya da önümüzde sandalye gibi başka engeller olmadığından, bunu yapmak hiç de zor değildi. "Ayaklarının ne kadar yakın olduğuna bak," dedim. Aralarında bir sorun olsaydı, ayakları bu kadar yakın olmazdı, çünkü limbik beyin buna müsaade etmezdi. Müşterimin ayak hareketlerine yoğunlaşmasını sağladığımdan dolayı, arada bir ayaklarının birbirine dokunduğunu ya da sürtündüğünü ve bu olduğunda geri çekilmediklerini gördük. "Bu önemli bir işaret," dedim. "Halen birbirlerine bağlı durumda olduklarını gösteriyor." Çift gitmek için kalktığında, adam kolunu kadının beline doladı ve konuşmadan yürüyüp çıktılar. Konuşkan bir havada olmasalar da, davranışları her şeyin yolunda olduğunu anlatıyordu.

Masa altlarında ve yüzme havuzlarında bacakların neden birbirine dokunduğunu, bu türden bir flörtün nedenini merak ediyorsanız, bu durumu iki açıdan değerlendirebiliriz. Birincisi, (masa ya da su altındayken) bedenimizin görünmeyen kısımları aklımızdan da çıkmış gibidir – ya da en azından gözlemlenme durumundan. Hepimiz havuzdayken sanki evdeymiş gibi davranan insanlar görmüşüzdür. İkinci olarak ise ayaklarımızda inanılmaz miktarda duyusal reseptör bulunmaktadır (Givens, 2005, 92-93). İnsanların ayaklarıyla flört etmesinin nedeni bunun iyi hissettirmesi ve cinsel anlamda çok uyarıcı olabilmesidir. Tam tersi şekilde de, sevmediğimiz ya da kendimizi yakın hissetmediğimiz insanlarla birlikteyken, eğer masanın altında yanlışlıkla ayaklarımız birbirine değerse hemen kendimizi geri çekeriz. Bir ilişki kötüye giderken, çiftlerin genellikle gözden kaçırdığı açık işaretlerden birisi, her türlü ayak dokunuşundaki azalmadır.



Resim 24

Bu fotoğrafta adam sağ bacağını, dizini kadınla arasında bir bariyer olarak kullanacak şekilde atmıştır.



Resim 25

Bu fotoğrafta adam bacağını dizini geriye alacak şekilde atmış ve kadınla arasındaki bariyeri kaldırmıştır.

Bir kadın kendisine kur yapan erkeğe dokunmuyorsa bile, ayaklarını sallama ve ayakkabılarla oynama davranışı hareket demektir ve hareket de ilgi çeker – sözel olmayan bu davranış "beni fark et" demektedir. Bu dışavurum donma tepkisinin tam tersi ve bizi sevdiğimiz, arzuladığımız insanlara çeken veya sevmediğimiz, güvenmediğimiz ya da emin olamadığımız insanlardan uzaklaştıran içgüdüsel bir tepki olan *yönlenme refleksinin* bir parçasıdır.

Oturmakta olan bir kişinin bacak bacak üstüne atması da önemli bilgiler verebilir. İnsanlar yan yana oturduğunda, bacakların yönü önemlidir. Eğer bu kişilerin arası iyiyse, bacaklardan üstte olan karşıdaki kişiyi gösterecektir. Öte yandan, karşısındaki kişinin açtığı konudan hoşlanmayan birisi bacaklarının pozisyonunu değiştirecek ve uyluklarını bir anlamda bariyer olarak kullanacaktır (Bkz. Resim 24 ve 25). Bu türden bir engelleme davranışı limbik beynin bizi nasıl koruduğunun anlamlı bir örneğidir. Tarafların oturma ve bacaklarını atma biçimlerinde bir uyum varsa, o zaman bir ahenk de var demektir.

Alan İhtiyacımız

Birisi üzerinde bıraktığınız ilk izlenimi merak ettiğiniz oldu mu hiç? Belki sizi ilk andan beri sevdiler, belki de patlak vermek üzere olan sorunlar söz konusu? Bunu anlamanın bir yolu "salla ve bekle" olarak adlandırabileceğim yaklaşımdır.

Ayak ve bacak davranışlarını gözlemlemek ilk kez tanıştığınız insanlarda özellikle önemlidir. Bu davranışlar, insanların hakkınızda ne hissettiği üzerine çok fazla bilgi verebilir. Kişisel olarak konuşacak olursam, birisiyle tanıştığımda ona yaklaşır, (durum açısından en uygun kültürel normlar dahilinde) içten bir şekilde elini sıkar, göz teması sağlar ve ardından bir adım geriye çekilerek ne olacağına bakarım. Genellikle

üç karşılıktan biri gelecektir: (a) kişi olduğu yerde kalır ve bu mesafede kendisini rahat hissettiğini; (b) kişi bir adım geriler ya da belli belirsiz bir şekilde uzaklaşır ve kendisine daha fazla alan sağlamak ya da başka bir yerde bulunmak istediğini; (c) kişi bana doğru bir adım atar ve benimle birlikteyken kendisini rahat hissettiğini anlarım. Gösterdiği davranıştan gocunmam söz konusu değildir çünkü bu fırsatı karşımdaki kişinin hakkımda ne hissettiğini anlamak için kullanmaktayımdır.

Ayakların bedenimizin en dürüst parçası olduğunu aklınızdan çıkarmayın. Karşımdaki kişi daha fazla alana ihtiyaç duyuyorsa, bunu ona veririm. Kendisini rahat hissediyorsa, aramızdaki mesafenin ne olması gerektiği üzerine kafa yormama lüzum kalmaz. Kişi bana doğru bir adım atmışsa, yanımdayken kendisini iyi hissettiğini anlarım. Bu her türlü sosyal ilişkide işe yarayacak bir bilgi setidir. Fakat söz konusu olan kişisel alan olduğunda, *kendi rahatlığınızı* sağlamak için de kurallar koymanız gerekeceğini unutmayın.

Yürüyüş Tarzı

Konu ayaklar ve bacaklar olduğunda, farklı yürüme tarzlarının ortaya koyduğu sözel olmayan işaretlerden bahsetmezsek ihmalkârlık yapmış oluruz. Desmond Morris'e göre, bilim adamları kırk farklı yürüme tarzı tanımlamıştır (Morris, 1985, 229-230). Bu rakam size çok geldiyse, yalnızca Charlie Chaplin, John Wayne, Mae West ya da Groucho Marx gibi aktörlerin farklı filmlerdeki yürüyüşlerini düşünün. Bu aktörlerin her birinin kendilerine has yürüyüş tarzları vardır ve bu tarzları kısmen kişiliklerini de yansıtmaktadır. Nasıl yürüdüğümüz çoğu zaman o anki havamıza ve ruh halimize yönelik bilgiler içerir. Hızla, bir amaca doğru ya da yavaşça, şaşkın bir şekilde yürüyebiliriz. Diğer bazı yürüyüş tarzlarını da sıralayacak olursak; geziniyormuş gibi, avare bir halde,

zorla, paytak, aksayarak, ayak sürüyerek, etrafı kolaçan ederek, telaşla, geçit törenindeymiş gibi, parmak ucunda ya da kasılarak yürüyebiliriz (Morris, 1985, 233-235).

Sözel olmayan davranış gözlemcileri için yürüyüş tarzlarının önemli olmasının nedeni, kişinin normal yürüyüşündeki değişimlerin düşüncelerindeki ve ruh halindeki değişimleri yansıtabilmesidir. Normalde mutlu ve canlı olan birisi, sevdiği bir arkadaşının yaralandığını öğrendiğinde yürüyüş tarzını birdenbire değiştirebilir. Kötü ya da trajik haberler, kişinin yardım aramak için odanın dışına fırlamasına ya da dünyanın bütün yükü omuzlarına yüklenmiş gibi bedbaht bir halde yürümesine neden olabilir.

Yürüyüş tarzındaki değişimlerin göz ardı edilmemesi gereken sözel olmayan davranışlar olmasının bir nedeni de, bu değişimlerin bizi, bir şeylerin yanlış gittiği, bir sorunun patlak vermek üzere olduğu ya da şartların değiştiği yönünde uyarmasıdır – kısacası, önemli bir şey olmuştur. Yürüyüş tarzındaki değişim bizi bunun nedenini araştırmaya itmelidir çünkü bu tür bir bilgi ilerleyen etkileşimlerimizde söz konusu kişiyle daha etkili bir ilişki kurmamıza imkân tanıyacaktır. Bir kişinin yürüyüşü kendisinin bilmeden açık ettiği bilgileri saptamamıza yardımcı olabilir (Bkz. Kutu 17).

İşbirlikçi ve İşbirlikçi Olmayan Ayaklar

Sizinle sosyal bir ilişki ya da işbirliği içinde olan bir kişinin ayakları sizin ayak hareketlerinizi yansıtmalıdır. Öte yandan, karşınızdaki kişinin yüzü size dönükken ayakları başka bir yönü gösteriyorsa, kendinize bunun nedenini sormalısınız. Kişinin bedeninin size dönük olmasına rağmen, ayaklarının duruşu gerçek bir işbirliği profilinin göstergesi değildir ve bu durum sizin açınızdan anlaşılması gereken bazı şeylerin

Kutu 17: SUÇ ALIŞVERİŞÇİLERİ

Suçlular kendilerine dair ne çok şey açık ettiklerinin her zaman farkında olmaz. New York'ta çalışırken, arada sırada kalabalığa karışmak isteyen serserileri seyrederdik. Kendilerini gizlemekte başarısız oldukları noktalardan biri de, kaldırımın iç tarafında yürümeleri ve amaçsız bir şekilde vitrinlere bakarken sürekli yürüyüş tempolarını değiştirmeleriydi. İnsanların çoğu gidecekleri bir yer ya da yapmaları gereken işleri olduğu için amaçsız bir şekilde yürümez. Suçlular ise (kapkaççılar, uyuşturucu satıcıları, hırsızlar, dolandırıcılar) bir sonraki kurbanlarını bekledikleri için pusuya yatmış olduklarından, duruşları ve yürüyüş tempoları farklıdır. Yeni hamlelerini kesinleştirmeden önce yürüyüşlerinin belli bir yönü yoktur. Suçlu görünümlü birisi size yöneldiğinde hissettiğiniz rahatsızlığın kaynağı, sizi yaklaşmakta olan tekinsiz kişinin bir sonraki hedefi olmaktan koruyabilmek için limbik beyninizin yapmakta olduğu hesaplamalardır. Bu yüzden kalabalık bir kentte yaşıyorsanız ya da yakın zamanda ziyarette bulunacaksanız, bir gözünüz her zaman insanı tedirgin eden bu tiplerde olsun. Görünürde hiçbir amacı olmadan yürümekte olan birisi bir anda size yönelirse, dikkat edin! En iyisi, bir an önce bu kişiden uzaklaşın! Görmediğiniz halde yalnızca size yönelmiş bir tehlike hissettiğiniz zaman bile, içinizden gelen sesi dinleyin (de Becker, 1997, 133).

bir işareti olmalıdır. Bu türden bir duruş kişinin yanınızdan ayrılma ve bir an önce uzaklaşma isteğini, konuştuğunuz konu üzerine ilgisizliğini, konunun derinlerine inme konusunda isteksizliğini ya da bağlantısızlığını yansıtıyor olabilir. Tanımadığımız bir kişi sokakta yanımıza yaklaştığında, genellikle kalçalarımızdan yukarısıyla gövdemizi döndürerek dikkatimizi bu kişiye yöneltiriz fakat ayaklarımız gittiğimiz yöne dönük olarak kalır. Bu davranışımın verdiği mesaj, –sosyal olarak– konuyla ancak kısa bir süre ilgilenebileceğim ve –kişisel olarak– yoluma devam etmek istediğimdir.

Resim 26



Sizinle konuşan kişinin ayakları bir başka yönü gösteriyorsa, bu duruş kişinin bulunduğu yerden bir an önce ayrılmak istediğinin açık bir göstergesidir. Bu duruşla resmi bir beyanda bulunan kişilere özellikle dikkat edilmesi gerekir çünkü davranışları uzaklaşma isteklerini açık etmektedir.

Yıllar içinde, Birleşik Devletler'de ve yurt dışında çalışan gümrük memurlarına birçok eğitim verdim. Onlardan birçok şey öğrendim ve umuyorum ki onlar da benden bir şeyler alabilmiştir. Gümrük memurlarına öğrettiğim şeylerden biri de, bagajlarını beyan etmek için memura döndükleri halde ayakları çıkışı göstermekte olan yolcuları özellikle dikkat etmeleriydi (Bkz. Resim 26). Bu davranışlarının nedeni yalnızca

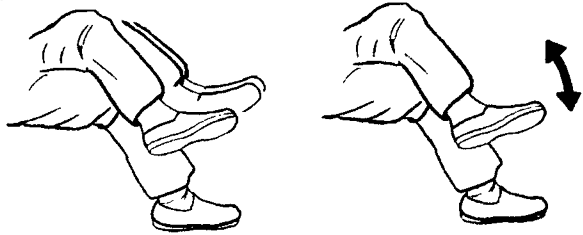
uçaklarını kaçırmamak ya da gidecekleri yere geç kalmamak için acele etmeleri olabilir fakat bir gümrük memuru gene de bu duruştan şüphelenmelidir. Yapılan araştırmalar, "Beyan etmem gereken hiçbir şeyim yok, memur bey," diyerek açıklamada bulunan ancak ayakları bir başka yönü gösteren insanların bir şeyler saklıyor olma ihtimalinin daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. İşbirlikçi görünümlerine ve net ifadelerine rağmen, ayakları tam da tersini göstermektedir.

Ayak ve/veya Bacak Hareketlerinin Şiddetinde Belirgin Değişiklikler

Bacakların sürekli hareket halinde olması bazı insanlarda normal bir davranışken, bazılarında ise hiçbir zaman görülmez. Bu davranış, yanlış bir şekilde bilindiği gibi, kişinin yalan söylediğinin kesin bir göstergesi değildir; dürüst insanlar da dürüst olmayanlar da bacaklarını sürekli olarak oynatabilir. Dikkate almamız gereken anahtar etmen hareketin hangi noktada başladığı ya da değiştiğidir. Örneğin, yıllar önce Barbara Walters'ın tören öncesinde Oscar adayı Kim Basinger'la yaptığı röportajı anımsıyorum. Röportaj boyunca Basinger sürekli olarak ayaklarıyla ellerini hareket ettirdiği için zaten gergin bir görünümü vardı. Fakat Walters, Bassinger'a yaşadığı bazı mali güçlüklerden ve kocasıyla birlikte yaptığı şüpheli bir yatırımdan bahsettiğinde, oyuncunun ayak hareketlerinde ciddi bir artış oldu. Birdenbire gerçekleşen, dikkat çekici bir değişimdi bu. Bu durum Basinger'ın yalan söylediği, hatta soruya karşılık olarak yalan söyleyip söylememeyi düşündüğü anlamına gelmiyordu. Ancak ayak hareketlerindeki bu değişim açık bir şekilde, olumsuz bir uyarana (Walters'ın sorusuna) verilen duygusal bir tepkiydi ve soruya karşılık yaşadığı memnuniyetsizliği gösteriyordu.

Dr. Joe Kulis'e göre, oturmakta olan bir kişinin ayak hareketlerinin şiddetinde oluşan bir artış (ayakların kıpırdanma durumundan tekme

Resim 27



Bacakların birdenbire tekme atar gibi hareket etmeye başlaması, kişinin rahatsız olduğunun açık bir göstergesidir. Röportaj yapmakta olan kişilere hoşlanmadıkları bir soru sorulduğunda, bu davranışı gözlemleyebilirsiniz.

atar bir vaziyete geçmesi), kişinin olumsuz bir şey gördüğü ya da duyduğunun ve bundan memnun olmadığının açık bir işaretidir (Bkz. Resim 27). Ayakların hafif bir şekilde oynatılması gerginliğin bir işareti olabilirken, tekme atar gibi sert ayak hareketleri karşı olunan şeyle bilinçaltında süren mücadelenin bir göstergesidir. Bu davranışın önemi otomatik olmasından kaynaklanmaktadır ve insanların çoğu bu davranışı gösterdiklerinin farkında değildir. Kesin olarak hangi soruların ya da konuların karşınızdaki kişide rahatsızlık yarattığını anlamak için, *bacaklarla tekme atma davranışının* (ya da sözel olmayan davranışlarda görülen bir başka ciddi değişimin) üzerine gidecek sorular sorarak, sözel olmayan bu beden işaretini kendi lehinize kullanabilirsiniz. Böylece, karşınızdaki kişi sorunuzu yanıtlasın ya da yanıtlamasın, istediğiniz saklı bilgileri elde edebilirsiniz (Bkz. Kutu 18).

Ayakların Donması

Ayaklarını ya da bacaklarını sürekli olarak oynatan birisi birdenbire durursa, bu dikkat etmeniz gereken önemli bir işarettir. Anlamı genel-

Kutu 18: BONNIE'Yİ UNUTUN, CLYDE'I BULUN

Çok ciddi bir vakanın görgü tanığı olduğunu düşündüğümüz bir kadınla gerçekleştirdiğim görüşmeyi çok iyi hatırlıyorum. Saatlerce süren sorgulama hiçbir yere gidiyormuş gibi görünmüyordu; her şey sinir bozucu ve usandırıcı bir hal almıştı. Kadın belirgin hiçbir davranışta bulunmamıştı fakat ayaklarından birini sürekli olarak oynattığını fark etmiştim. Ancak görüşmenin başından bu yana kesintisiz devam ettiği için de bu davranıştan bir sonuç çıkarmam mümkün değildi. Ta ki, doğrudan "Clyde'ı tanıyor musun?" diye sorana dek. Kadın soruyu duyar duymaz ve henüz bana bir cevap vermeden (en azından sözel olarak), sürekli olarak oynattığı ayağı tekme atar gibi aşağı yukarı hareket etmeye başlamıştı. Bu davranış, ismin kadının üzerinde olumsuz bir etkisi olduğunun açık bir göstergesiydi. Sorgulamanın ilerleyen safhalarında, kadın "Clyde"ın kendisini Almanya'daki bir üsten devlet belgeleri çalma işine dahil ettiğini itiraf etti. Soruyu duyduğunda ayağıyla tekme atar gibi hareketler yapması, üzerine gidilmesi gereken bir şeyler olduğuna dair göz ardı edilemeyecek bir işaretti ve en sonunda şüphelerimizde haklı olduğumuz da ortaya çıktı. Her şey olup bittikten sonra muhtemelen kadın kendisini tekmelemek istemiştir çünkü bu istem dışı davranışı kendisine federal hapishanede yirmi beş yıla patladı.

likle kişinin baskı altında olduğu, duygusal bir dönüşüm yaşadığı ya da kendisine yönelik bir tehdit hissettiğidir. Bu noktada kendinize sormanız gereken soru, limbik sistemin hangi nedenden ötürü "donma" durumuna geçtiği olmalıdır. Neden, kişinin bilinmesini istemediği saklı bir bilgiye yönelik bir şeyin söylenmesi ya da sorulması olabilir. Karşınızdaki kişi bir şey yapmış ve sizin bunu bulmanızı istemiyor da olabilir. *Ayakların donması*, limbik beynimizin kontrol ettiği tepkilerin bir başka örneğidir ve herhangi bir tehlikeyle karşılaşan kişinin tüm hareketlerini kesmesiyle bağlantılıdır.

Ayakların Kilitlenmesi

Kişi birdenbire ayak parmaklarını içeri doğru kırar ya da ayaklarını birbirine kenetlerse, bu hareketi kendisini güvende olmadığı bir konumda, tedirgin ve/veya tehdit altında hissettiğinin bir işaretidir. Sorgulamalarda şüphelilerle konuşurken, kendilerini baskı altında hissettikleri zamanlarda ayaklarını ya da ayak bileklerini kenetlediklerini çok kez gördüm. Birçok insana (çoğunlukla kadınlara ve özellikle de etek giydiklerinde) bu şekilde oturmaları gerektiği öğretilmiştir (Bkz. Resim 28). Öte yandan, uzun bir süre boyunca bilekleri bu şekilde



Resim 28

Bacakların birdenbire kenetlenmesi rahatsızlık ya da güvensizlik işareti olabilir. İnsanlar kendilerini rahat hissettiğinde bileklerini açma eğilimindedir.

kenetlemek doğal bir davranış değildir ve özellikle de erkekler tarafından yapıldığında, şüpheli bir gözle yaklaşılmalıdır.

Bileklerin kenetlenmesi de tehdit anında limbik sistemin donma tepkilerinden biridir. Sözel olmayan davranışlar konusunda deneyimli gözlemciler yalan söyleyen insanların görüşme esnasında ayaklarını hiç oynatmadıklarına (bir anlamda donmuş gibi göründüklerine) ya da muhtemel hareketleri engelleyecek şekilde ayaklarını kenetlediklerine defalarca şahit olmuştur. Bu durum, insanların yalan söylerken kol ve bacak hareketlerini sınırlandırdıklarını gösteren araştırmayla da ortaya konmuştur (Vrij, 2003, 24-27). Bunu söylerken, hareketsizliğin kendi içinde yalancılığın doğrudan bir göstergesi olmadığı konusunda sizi uyarmam gerekiyor. Hareketsizlik kişinin kendini tuttuğunun ve ihtiyatlı davrandığının bir işareti olabilir – yalnızca gergin olan kişiler de yalan söyleyenler de endişelerini yatıştırma eğilimindedir.

Bazı kişiler bu davranışı bir adım ileri götürerek, ayaklarını oturdukları sandalyenin bacaklarının arkasına dolayarak kenetlemektedir (Bkz. Resim 29). Bu da, kişinin bir nedenden ötürü rahatsız olduğunu gösteren *kısıtlayıcı* (ve donma tepkisiyle bağlantılı) bir davranıştır (Bkz. Kutu 19).

Bazen karşınızdaki kişi yaşadığı stresi, ayaklarının ikisini birden saklamaya çalışarak gösterebilir. Birisiyle konuşurken, karşınızdaki kişinin ayaklarını masanın altına doğru kaydırıp kaydırmadığına dikkat edin. Şimdi size söyleyeceğim şey konusunda (en azından henüz) bilimsel bir kanıt yok. Öte yandan, yıllar içinde birçok kez, kişide yüksek derecede strese neden olması muhtemel bir soru sorulduğunda, bir uzaklaşma tepkisi ve bedeninin ortalıkta olan kısımlarını asgari bir noktaya çekme ihtiyacı olarak düşünülebilecek şekilde, soruyu cevaplamak zorunda olan kişinin ayaklarını sandalyesinin altına doğru kaydırdığını gözlemledim. Bu işaret belli konular üze-

Kutu 19: DONMA TEPKİSİ DUBLE OLDU!

Sizi aynı davranışsal sonuca götürmesi muhtemel birden çok işareti (işaret kümelerini) yakalama ihtimalini göz önünde tutarak her zaman tetikte olmalısınız. Bu tür işaretler ulaştığınız sonucun doğruluk olasılığını güçlendirecektir. Karşınızdaki kişinin ayaklarını kilitlemesi durumunda, kişinin aynı zamanda elini (sanki kuruluyormuş gibi) bacaklarına sürüp sürmediğine dikkat edin. Ayakların kilitlenmesi bir donma tepkisiyken, bacak silme yatışmaya yönelik bir davranıştır. Bu ikisini bir arada ele alırsanız, karşınızdaki kişiyi çözümleme şansınız artacaktır. Gözlemlediğiniz insan yaptığı bir şeyin ortaya çıkarılmasından korktuğu için bu tepkileri göstermekte ve bu nedenle kendisini baskı altında hissetmektedir.



Resim 29

Bileklerin birdenbire sandalye bacaklarının arkasından kenetlenmesi bir donma davranışıdır ve rahatsızlık, tedirginlik ya da endişe göstergesidir.

rinde kişinin yaşadığı rahatsızlığı ortaya çıkararak, sorgulamanın gitmesi gereken yönü gösterebilir. Gözlemci karşısındaki kişiyi seyrederken, sorgulanan kişi ayaklarıyla bacaklarının davranışları aracılığıyla konuşmak istemediği konuları belli edecektir. Konu değişip de gerginlik azaldığında ise, limbik beynin rahatlama tepkisi olarak ayaklar yeniden ortaya çıkacaktır.

SON SÖZLER

İnsanoğlunun evrimi açısından kritik önemde olmalarından dolayı, ayaklarımız ve bacaklarımız bedenimizin en dürüst parçalarıdır. Belimizin aşağısında kalan eklem hareketleri uyanık bir gözlemci için en doğru ve saf verileri sağlayacaktır. Doğru bir şekilde kullanıldığında, bu bilgi karşınızdaki insanları –her türlü durumda– daha etkili bir şekilde okumanıza yardımcı olabilir. Ayak ve bacak davranışlarıyla ilgili bilgilerinizi bedenin diğer kısımlarından gelen işaretlerle birleştirdiğinizde, insanların ne düşündüğü, hissettiği ve yapmak üzere olduğunu çok daha iyi anlayabilirsiniz. O zaman şimdi de dikkatimizi bedenimizin söz konusu diğer kısımlarına verelim. Bir sonraki durağımız, gövdemiz olacak.

4

GÖVDE İŞARETLERİ

Gövde, Kalça, Göğüs ve Omuz Davranışları

Bu bölümde kalça, karın, göğüs ve omuzları, yani toplu olarak *gövdeyi* inceleyeceğiz. Ayaklar ve bacaklarda olduğu gibi, gövdeyle bağlantılı davranışların da birçoğu duygusal (limbik) beynimizin gerçek durumunu yansıtır. Gövdemiz kalp, akciğerler, karaciğer gibi hayati organlarımızı ve sindirim sistemimizi ihtiva ettiğinden, tehdit altında olduğumuz ya da zorlandığımız zamanlarda beynimizin öncelikle bu bölgeyi korumaya geçmesini normal karşılayabiliriz. Fiili ya da yalnızca sezilen tehlikeli durumlarda, beynimiz bedenimizin geri kalanını kritik önem ifade eden bu organları (apaçık ortada olanlardan en saklı olanlara dek birçok farklı yoldan) korumaya yönlendirir. Şimdi genel gövde davranışlarından bazılarına ve bu davranışların beynimizde (özellikle de limbik beynimizde) olan bitenleri nasıl yansıttığına dair çeşitli örneklere bakalım.

BELİRGİN GÖVDE, KALÇA, GÖĞÜS VE OMUZ DAVRANIŞLARI

Gövdenin Uzaklaşması

Bedenimizin birçok kısmı gibi gövdemiz de, sezilen tehlikelere karşı, kendisini tehlike kaynağından uzaklaştırmaya çalışarak tepki verir. Örneğin, bize doğru bir nesne atıldığında, limbik sistemimiz gövdemize bir an önce tehlikeden uzaklaşması yönünde uyarı sinyalleri gönderir. Bu tepki fırlatılan nesnenin niteliğinden bağımsız olarak oluşacaktır; bize doğru bir hareket algıladığımızda, yaklaşmakta olan nesne ister bir beysbol topu ister bir otomobil olsun, hemen kenara çekiliriz.

Benzer şekilde, insan sevimsiz görünümlü ya da hoşlanmadığı birisinin yanında durduğunda, gövdesi bu kişiden uzaklaşma eğiliminde olacaktır (Bkz. Kutu 20). Gövdemiz toplam beden ağırlığımızın büyük bir kısmını çektiğinden ve bu ağırlığı aşağı bölgelerdeki eklemlerimize naklettiğinden dolayı, gövdemizdeki herhangi bir duruş değişikliği enerji harcanmasını ve dengenin yeniden sağlanmasını gerektirir. Gövdemiz bir kimseden ya da şeyden uzaklaşmak için herhangi bir yöne doğru hamle yaptığında, bu beynimizin bir talebi olduğu için tepkilerimizin doğruluğuna güvenmeliyiz. Geçilen yeni pozisyonu korumak için ilave çaba ve enerjiye ihtiyaç olacaktır. Bir süre gövdenizi, normal merkezi duruşu dışında herhangi bir pozisyonda tutmayı denerseniz, çok geçmeden yorgunluk belirtileri gösterdiğinizi fark edersiniz. Öte yandan, beyniniz bunun gerekli olduğuna karar verdiği için bu türden dengesiz bir konuma geçmeniz durumunda, bunun yaratacağı yorgunluğu fark etmeniz ya da hissetmeniz çok daha zor olacaktır.

Yalnızca bize rahatsızlık veren insanlardan değil, çekici gelmeyen ya da hoşlanmama eğiliminde olduğumuz şeylerden de belli ölçülerde uzak durabiliriz. Açılmasının üzerinden çok uzun zaman geçmeden,

kızımı Washington D.C.'deki Soykırım Müzesi'ne götürmüştüm (bu arada, Washington'a giden herkes bu müzeyi de ziyaret etmeli). Müzede gezerken, gençlerin ve yaşlıların sergilenen şeylere ilk olarak nasıl yaklaştıklarını fark ettim. Bazıları doğrudan standa yürüyüp her bir ayrıntıyı algılamak için eğilirken; bazıları kararsız bir havada yaklaşıyordu. Bazı insanlar da sergilenen şeye belli bir mesafeden bakıp, Nazi rejiminin insanlık dışı tarihi tüm duyularını ele geçirmiş bir halde yavaşça dönüp uzaklaşıyordu. Bazıları şahit oldukları acımasızlığın karşısında sersemlemiş bir durumda, 180 derecelik bir dönüşle tam karşı tarafa yöneliyor ve arkadaşlarını beklemek için duvar kenarına geçiyordu. Beyinleri, "Buna daha fazla dayanamayacağım," mesajını verdiğinden, en sonunda bedenleri rahatsızlık kaynağından uzaklaşıyordu. Evrimimizin bugün geldiği noktada, yalnızca bize rahatsızlık veren bir şeyin ya da kimsenin fiziksel yakınlığı değil, görüntüler de (mesela fotoğraflar) gövdemizin uzaklaşma yönünde tepki vermesine neden olmaktadır.

İnsan davranışları üzerinde dikkatli bir gözlemci olarak, uzaklaşma davranışının bazen birdenbire bazen de belli belirsiz gerçekleşebileceğinin farkında olmalısınız – beden açısındaki birkaç derecelik küçük bir değişiklik olumsuz duyguları ifade etmek için yeterli olabilir. Örneğin, duygusal anlamda birbirlerinden uzaklaşan çiftler fiziksel olarak da uzaklaşmaya başlar. Elleri birbirine eskiden olduğu kadar çok dokunmaz ve gövdeleri de herhangi bir temastan kaçınır. Yan yana oturduklarında birbirlerinden uzağa kayar, aralarında sessiz bir boşluk yaratırlar. Çok fazla uzaklaşma şansları olmadığında ise (mesela bir otomobilin arka koltuğunda), birbirlerine yalnızca başlarıyla dönerler, gövdeleriyle değil.

Kutu 20: METRO UCUBELERİ

Yıllar önce FBI'ın New York ofisinde görevliydim. Bu ofiste çalıştığım dönemde şehrin içinde ve dışında birçok defa tren ve metro kullandım ve insanların toplu taşıma araçlarında kendilerine alan açmak için başvurdukları birçok farklı tekniği tespit etme imkânına sahip oldum. Her zaman koltuk'a oturan ancak vücudu her iki tarafa kaydığı için diğerlerinin üzerine binen ya da kollarını sert bir şekilde sallayan birileri olduğunu anladım. Bu tür kişiler her zaman daha fazla alana sahip oluyordu çünkü kimse yanlarına yaklaşmak istemiyordu. Bu "ucubeler"in yanında oturmak ya da ayakta durmak zorunda kalan insanlar, herhangi bir temasta bulunmamak için gövdelerini mümkün olduğunca geriye çekiyordu. Ne dediğimi anlamak için New York'ta birkaç kez metro kullanmanız yeterli. Bazı yolcuların bilinçli olarak bu şekilde davrandığına ve insanları belli bir mesafede kendi gövdelerinden uzakta tutmak için abartılı beden hareketlerine yöneldiklerine ikna olmam için yeterli yolculuk yaptığımı söyleyebilirim Uzun yıllardır New York'ta yaşayan bir tanıdığımın dediği gibi, "Sürüyü kendinden uzakta tutmak istiyorsan, delinin teki gibi davranmalısın." Belki de haklıdır.

Ventral Yadsıma ve Ventral Karşılama

Limbik beynin uzaklaşma ve engelleme ihtiyacını yansıtan gövde hareketleri gerçek duygularımızın açık birer göstergesidir. Bir ilişkide taraflardan biri işlerin gidişatından memnun olmadığında ve bir şeylerin yanlış olduğunu düşündüğünde, eşiyle arasında fiziksel bir mesafe oluşmaya başladığını hissetmesi de muhtemeldir. Bu mesafe açılması ya da uzaklaşma *ventral yadsıma* olarak adlandırdığım şekli de alabilir. Gözlerimizin, ağzımızın, göğsümüzün, cinsel organlarımızın yer aldığı vücudumuzun ventral (ön) tarafı, sevdiğimiz ve sevmediğimiz şeylere karşı çok duyarlı bir durumdadır. İşler yolunda olduğunda, kendimizi iyi hissetmemize neden olan insanlar da dahil olmak üzere, vücudumu-

zun ön kısmını bizi mutlu eden şeyin kaynağına doğru yönlendiririz. Öte yandan, bir şeylerin yanlış olduğunu hissettiğimizde, ilişkilerimiz değiştiğinde ya da hoşlanmadığımız konular konuşulduğunda, ventral bir yadsıma içine girerek sıkıntının kaynağından uzaklaşmaya çalışırız. Vücudumuzun ön kısmı en korunmasız bölge olduğundan limbik beynimizin bu bölgeyi bizi yaralayabilecek ya da sıkıntıya sokabilecek şeylerden korumaya yönelik içsel bir tepki mekanizması bulunmaktadır. Örneğin, bir partide sevmediğimiz birisi bize doğru yaklaşmaya başladığında, birdenbire ve gayriihtiyarî bir şekilde başka bir tarafa dönmemizin nedeni budur. Flört dönemindeki çiftlerde de. ventral yadsıma davranışlarında olası bir artış ilişkinin iyi gitmediğinin açık bir göstergesidir.

Görsel kaynakların yanı sıra, limbik beynimiz hoşlanmadığımız konuşmalara da tepki verebilir. Sesi kapatarak televizyondaki herhangi bir sohbet programını izlediğinizde, zıt görüşlere sahip olan konukların fiziksel olarak birbirlerinden nasıl uzak durmaya çalıştığını görebilirsiniz. Yakın zamanlarda Cumhuriyetçi Parti'den başkan adaylarının katıldığı bir tartışma programını izliyordum ve zaten birbirlerinden uzakta oturmakta olan adayların fikir ayrılığına düştükleri konular konuşulurken daha da uzaklaşmaya yeltendiklerini fark ettim.

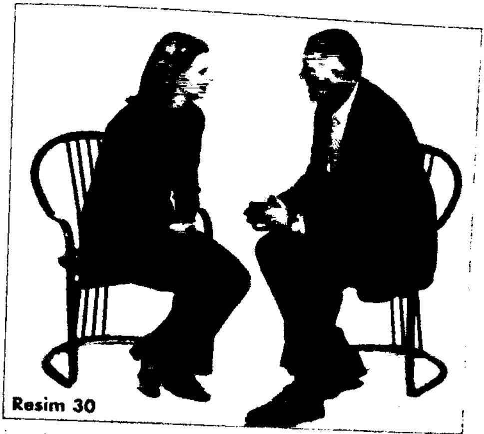
Ventral yadsımanın karşıt durumu ise ventral açıklık ya da –benim kullanmayı tercih ettiğim tabirle– *ventral karşılamadır*. Bedenimizin ön tarafını hoşlandığımız şeylere doğru döndürürüz. Çocuklarımız kucağımıza çıkmak için bize doğru koşmaya başladığında, önümüzdeki nesneleri bir kenara çeker, kollarımızı açar ve ventral tarafımıza tam bir erişim sağlarız. Sevdiğimiz şeyleri bedenimizin ön kısmıyla karşılamamızın nedeni en çok sıcaklık ve rahatlığı hissettiğimiz yerin burası olmasıdır. Aslına bakılacak olursa, sevmediğimiz bir şeye ya da kimseye karşı olan olumsuz durumumuzu ifade etmek için *sırt dönmek*

deyimini kullanmamızın nedeni de vücudumuzun ön tarafını sevdiğimiz, sırtımızı ise sevmediğimiz şeylere dönüyor oluşumuzdur.

Benzer şekilde, gövdemizi ve omuzlarımızı hoşlandığımız şeyin kaynağına doğru yönlendirerek olumlu hislerimizi ifade ederiz. Bir sınıfta, öğrencilerin sevdikleri bir öğretmene doğru, bunun farkında olmayarak ancak neredeyse sandalyelerinden düşmek üzere oldukları bir pozisyonda, duydukları her kelimeye tepki verir bir halde eğilmeleri çok alışılmadık bir görüntü değildir. Indiana Jones serisinin ilk filmi olan "Kutsal Hazine Avcıları"nda, öğrencilerin profesörü duyabilmek için öne doğru eğildikleri sahneyi hatırlar mısınız? Sözel olmayan bu davranışları profesöre taptıklarının açık bir göstergesidir.

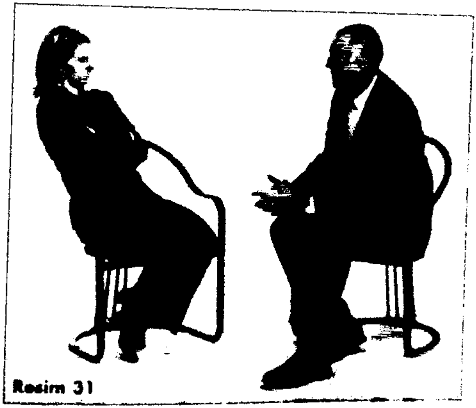
Bir kafede oturmuş sevgilileri, birbirlerine eğilmiş bir halde görebilirsiniz – çok daha yakın görsel bir temas için yüzlerini iyice yaklaştırmış, en korunmasız taraflarını açığa çıkararak vücutlarının ön kısımlarıyla birbirlerine yönelmişlerdir. Bu limbik beynin sosyal durumlarda doğal ve evrimsel bir tepkisidir. Sevdiğimiz bir şey ya da kimseye doğru mümkün olduğunca yaklaşarak, ventral (yani en zayıf) yüzümüzü açığa çıkarır, kendimizi kısıtlamaksızın karşımızdaki insana veririz. Davranışların yansıtılması (*isopraxis*) yoluyla bu pozisyona karşılıklı olarak geçilmesi, yakınlaşmaya yakınlaşmayla cevap verilen sosyal bir uyumun göstergesidir.

Gövdenin eğilme, uzaklaşma ve ventral karşılama ya da yadsıma gibi sözel olmayan limbik davranışları toplantılarda da görülebilir. Benzer bakış açılarına sahip meslektaşlar yakın bir şekilde oturur, birbirlerine vücutlarının ön kısımlarıyla daha da yaklaşır ve uyumlu hareketler gösterirler. Fikir ayrılığına düşen insanlar ise vücutlarını sabitler, (zorunda kalmadıkça) ventral karşılamalardan sakınır ve birbirlerinden uzak durma eğilimi içinde olurlar (Bkz. Resim 30 ve 31). Bu davranışların bilinçaltından ilettiği mesaj, "görüşünüze katılmıyo-



Resim 30

İnsanlar kendilerini rahat hissettiklerinde ya da anlaştıklarında birbirlerine doğru eğilir. Bu yansıtma davranışı (isopraxis) bebekliğimizden itibaren görülmektedir.



Resim 31

Hoşlanmadığımız şeylerden ve insanlardan (hatta katılmadığımız şeyler söylediklerinde meslektaşlarımızdan, iş arkadaşlarımızdan da) uzaklaşırız.

rum"dur. Sözel olmayan diğer tüm davranışlarda olduğu gibi, bu hareketler de geçerli olan bağlam dahilinde değerlendirilmelidir. Örneğin, herhangi bir işte yeni olan insanlar bir toplantıya girdiklerinde genellikle gergin ve kaskatı bir durumda olurlar. Bu katı duruş ve kısıtlanmış kol hareketleri, memnuniyetsizlik ya da uyuşmazlık değil, yalnızca bu insanların bulundukları yeni ortam dahilindeki gerginliklerini yansıtır.

Bu bilgileri yalnızca diğer insanların beden dillerini okumak için kullanmadığımızı, bizim de kendi sözel olmayan davranışlarımızı gösterdiğimizi unutmamalıyız. Sohbet ya da toplantılarda, bilgi ve fikirler akıp giderken, düşünce ve hislerimiz de akıntıya karışır ve sürekli olarak değişen sözel olmayan davranışlarımız aracılığıyla diğer insanlara yansıtılır. Bir an memnun olmadığımız, bir dakika sonra ise hoşlandığımız bir şey duyduğumuzda, bedenimiz ve davranışlarımız hislerimizdeki değişimleri yansıtacaktır.

Karşınızdaki insanlara onlarla aynı fikirde ya da söylediklerini düşünmekte olduğunuzu göstermenin en güçlü yollarından biri, onlara doğru eğilmek ya da vücudunuzun ön kısmıyla karşılamaktır. Bu etkili taktik özellikle de konuşma fırsatınızın olmadığı toplantılarda işinize yarayabilir.

Gövde Kalkanı

Sevmediğimiz bir şeyden ya da kimseden uzak durmaya çalışmak mümkün veya sosyal olarak kabul edilebilir olmadığında, genellikle bilinçaltından gelen bir tepkiyle kollarımızı bariyer olarak kullanma eğilimindeyizdir (Bkz. Resim 32). Kıyafetlerimiz ya da erişim alanımızda duran nesneler de aynı amaçla kullanılabilir (Bkz. Kutu 21). Örneğin, bir işadamı kendisini rahat hissetmediği birisiyle konuşurken

birdenbire ceketini iliklemeye girişebilir ve konuşma biter bitmez de düğmelerini yeniden açar.

Kişinin ceketini iliklemesi tabii ki her zaman bir rahatsızlık göstergesi değildir; erkekler çoğu zaman kendilerine çekidüzen vermek ya da amirlerine, patronlarına bir saygı ifadesi olarak ceketlerini ilikler. Burada bahsettiğimiz bir barbekü partisinde hissedilecek türden tam bir rahatlık olmasa da, kesin bir rahatsızlık belirtisi de değildir. Kıyafetlerimiz ve kıyafetlerimizle olan ilişkilerimiz, bize yönelik algılama-

Resim 32



Bir konuşma esnasında karşımızdaki kişinin birdenbire kollarını kavuşturması bir rahatsızlık belirtisidir

Kutu 21: YASTIK SOHBETİ

Birdenbire gövdelerini korumaya alan insanlar gördüğümüzde, bir nedenden ötürü rahatsız olduklarını ve kendilerini tehdit altında ya da tehlikeli bir durumla karşı karşıya hissettiklerini düşünürüz. 1992 yılında Boston'da bir otel odasında, FBI soruşturması dahilinde genç bir adam ve babasıyla görüşmem gerekmişti. Telefon konuşmalarımızın sonucunda babası isteksiz bir şekilde de olsa oğlunu otele getirmeyi kabul etti. Görüşmemiz başladığında genç adam oturmakta olduğu koltuğun yastıklarından birini aldı ve neredeyse üç saat süren konuşmamız esnasında göğsüne yakın bir noktada tuttu. Babası da yanımızda bulunmasına rağmen genç adam belli ki kendisini korunmasız bir durumda hissetmiş ve aramızda bir "güvenlik hattı" oluşturmaya ihtiyaç duymuştu. Bu hat yalnızca bir yastıktan oluşsa da, genç adamın işine yarıyormuş gibi görünüyordu çünkü ona bir türlü ulaşamıyor ve doğru düzgün bir bilgi alamıyordum. Öte yandan, tarafsız bir konu konuştuğumuz zamanlarda (mesela sporla ilgisini) yastığı biraz indiriyor, bazen de kenara koyuyordu. Fakat ne zaman görüşme nedenimiz olan ciddi suç olayına iştirak etmiş olması ihtimali üzerine gitsem yastığı yeniden alıyor ve sıkıca göğsüne bastırıyordu. Limbik beyninin, yalnızca genç adam kendisini tehdit altında hissettiği zamanlarda gövdeyi korumaya aldığı ortadaydı. Bu görüşmede adam herhangi bir şeyi açık etmedi. Ancak aynı otel odasındaki bir sonraki görüşmemizde, genç adamın rahatlatıcı yastıkları ortalıktan kaybolmuştu tabii ki!

ları etkileyebilir ve diğerlerine karşı ne kadar ulaşılabilir ya da açık olduğumuza yönelik bir fikir verebilir (Knapp & Hall, 2002, 206-214).

Her zaman başkanların, takım elbiseler içinde başaramadıkları şeyleri polo tişörtler içinde halletmek için Beyaz Saray'ın yetmiş kilometre uzağındaki Camp David'e gittiklerini düşünmüşümdür. Takımların çıkarılmasıyla kendilerini ventral olarak açan başkanlar, bu davranışlarıyla "sana kendimi açmış durumdayım" mesajını vermektedir. Başkan

adayları da katıldıkları mitinglerde ceketlerini (zırhlarını diyelim isterseniz) çıkarıp gömlek kollarını kıvırarak aynı sözel olmayan mesajı iletmektedir.

Belki şaşırtıcı gelmeyecek ama kadınlar, erkeklere kıyasla, gövdelerini daha sık olarak korumaya alırlar, özellikle de kendilerini güvensiz, gergin, tedirgin hissettiklerinde ya da ihtiyatlı davranmak istediklerinde. Bir kadın gövdesini korumak ve kendisini rahatlatmak için göğsünün hemen altında, karnının üzerinde kollarını kavuşturabilir. Bir kolunu öne alıp, diğeriyle de bu kolu dirsekten tutarak göğsünü de korumaya alabilir. Her iki davranış da (özellikle de belli ölçüde rahatsızlığın söz konusu olduğu sosyal durumlarda) kişinin kendisini korumak ve ortamdan yalıtmak için gösterdiği bilinçaltı tepkilerinden kaynaklanır.

Ders verdiğim kampuslarda, çoğu zaman kızların sınıfa giderken defterlerini göğüs hizasında tuttuğunu görüyorum, genellikle de okulun ilk günlerinde. Hissedilen rahatlık düzeyi arttıkça defterler yavaşça bel hizasına iniyor. Sınav günlerinde ise bu *göğüs kalkanı* davranışı, içine erkekleri de alarak, artma eğilimi gösteriyor. Kadınlar kendilerini (özellikle de yalnız başlarına oturdukları zamanlarda) sırt çantaları, evrak çantaları ya da el çantalarıyla da korumaya alabilir. Televizyon izlerken üzerimize aldığımız rahatlatıcı bir şey (bir yastık ya da battaniye gibi bir şeyle gövdemizi kapatmamız) kendimizi güvende hissetmemize ve yatışmamıza yardımcı olur. Üzerimize, özellikle de vücudumuzun ön kısmına çektiğimiz nesneler –durum ne olursa ne olsun– genellikle ihtiyaç duyduğumuz rahatlığı sağlamak amacıyla kullanılır. İnsanların gövdelerini korumaya aldıklarını gördüğünüzde, bu gözleminizi hissettikleri belli bir rahatsızlığın ya da güvensizliğin göstergesi olarak değerlendirebilirsiniz. Şartları (bir diğer deyişle bağlamı) dikkatli bir şekilde değerlendirerek rahatsızlığın kaynağını saptamanız

karşınızdaki kişiye yardım etmenize ya da en azından onu daha iyi anlamanıza yardımcı olabilir.

Nedeni ne olursa olsun (belki de daha az göze batmak için), erkekler gövdelerini daha belirsiz yollarla korumaya alır. Bir erkek saatiyle oynamak için kolunu kaldırarak gövdesi üzerinde bir kalkan oluşturabilir ya da (Prens Charles'ın kamu önünde olduğu zamanlarda bazen yaptığı gibi) bileğine uzanarak gömlek kolunu düzeltebilir veya kol düğmeleriyle oynayabilir. Erkekler olması gerekenden daha uzun bir süre boyunca kravat düğümlerini de düzeltebilir; bu hareketleri kollarının göğüs ve boyun bölgesini kapatmasına imkân tanımaktadır. Bunlar karşınızdaki kişinin kendisini belli bir ölçüde güvensiz ya da rahatsız hissettiğini gösteren koruma davranışlarıdır.

Bir keresinde, süpermarket kuyruğunda önümdeki kadının işlemlerini bitirmesini bekliyordum. Belli ki kadın bir bankamatik kartıyla ödeme yapmak istiyor ancak makine kartı sürekli olarak reddediyordu. Kartı geçirip PIN numarasını her girişinde makinenin cevabını, kollarını göğüs hizasında kavuşturmuş bir şekilde bekliyordu; en sonunda da vazgeçerek, sabrı tükenmiş ve öfkeli bir halde kasadan ayrıldı. Kartının reddedildiği her seferde, hissettiği rahatsızlığın artmakta olduğunun açık bir göstergesi olarak, kolları ve elleri daha da sıkı bir şekilde gövdesini sarıyordu (Bkz. Resim 33 ve 34).

Çok küçük yaşlardaki çocuklarda bile, kendilerini mutsuz hissettikleri ya da bir şeylere karşı çıktıkları zamanlarda, kolların bedeni sarması gibi davranışlar görülmektedir. Bu korunma davranışı, kolların karın üzerinde çaprazlanmasından kollarla zıt taraflardaki omuzların tutulmasına dek birçok farklı biçimde gözlemlenebilir.

Öğrencilerin bana sıklıkla yönelttiği sorulardan biri de, sınıfta otururken kollarını kavuşturmalarının bir rahatsızlık işareti olarak görülüp görülmeyeceğidir. Bu davranış illa bir şeylerin yanlış olduğunu ya da

Resim 33



Dışarıda olduğumuz zamanlarda, birçoğumuz birisini bekler ya da dinlerken rahat bir şekilde kollarımızı kavuştururuz. Evde ise bizi rahatsız eden bir konu olmadığı ya da geç kalmış bir arkadaşımızı beklemediğimiz sürece bu davranışı çok sık göstermeyiz.

Resim 34



Kolların kavuşturulması ve ellerin sıkı bir şekilde kolları tutması, bir rahatsızlık belirtisidir.

öğrencinin bu yolla öğretmeni dışladığını göstermez; kolların önde kavuşturulması birçok insanın tercih ettiği çok rahat bir duruştur. Diğer bir taraftan, karşınızdaki kişi birdenbire kollarını kavuşturup, elleriyle sıkı bir şekilde kollarını sarmalarsa, bu bir rahatsızlık göstergesi olabilir. Olası bir tedirginliği, temel davranış ya da duruşlarda oluşan değişiklerle saptayabileceğinizi aklınızdan çıkarmayın. Gözlemlediğinizin kişinin rahatladıkça kendisini ventral olarak açtığını göreceksiniz. Derslerimden edindiğim deneyimlerden yola çıkarak söyleyebilirim ki, henüz ilk dakikalarda kollarını kavuşturmuş bir şekilde oturan birçok katılımcı ders ilerledikçe gevşemeye başlamaktadır. Bu tip bir davranışın nedeni muhtemelen, katılımcıların zaman içinde bulundukları ortamda rahatlamalarından başka bir şey değildir.

Kadınların (ya da erkeklerin) yalnızca üşüdükleri için kollarını kavuşturduğu öne sürülebilir. Fakat böyle olsa bile, üşümek de bir rahatsızlık durumunu ifade ettiğinden ötürü, bu davranış bizim için halen sözel olmayan bir işarettir. Herhangi bir görüşme esnasında kendisini rahatsız hisseden kişiler (örneğin sorgulamaya alınan şüpheliler, başı ebeveynleriyle belaya giren çocuklar ya da yaptığı bir yanlışlıktan dolayı sorgulanan çalışanlar) genellikle üşümekten şikâyetçidir. Sebep ne olursa olsun, kendimizi baskı altında hissettiğimizde, limbik beynimiz bedenimizin çeşitli sistemlerini olası bir donma-kaçma-savaşma tepkisi için hazırlar. Bu durumun sonuçlarından biri de, kanın tenden çekilerek kol ve bacaklardaki büyük kaslarda toplanmasıdır – bu kaslara kaçmak ya da savaşmak için ihtiyaç duyulabilir. Kan olası bir tehlike açısından kritik önem taşıyan kaslara sevk edildiğinden dolayı bazı insanlar normal ten renklerini kaybederek, solgun ya da şok geçiriyormuş gibi bir görünüme sahip olabilir. Vücut sıcaklığımızın asıl kaynağı kanımız olduğu için, kanın tenden çekilerek daha derinlerdeki kaslara yönelmesi vücudun yüzey sıcaklığını düşürür (Bkz. Kutu 22) (LeDoux, 1996. 131-133). Örneğin, az önce anlattığım, elinden bir türlü yastığını bırakmadan benimle konuşan genç adam, klimayı kapatmış olmama rağmen otel odasında bulunduğumuz bütün zaman boyunca üşümekten şikâyet etmişti. Babası da ben de üşüdüğümüzü hissetmiyorduk; oda sıcaklığından yakınan yalnızca oydu.

Gövdenin Eğilmesi

Bel hizasından eğilmek, itaat, saygı ya da kişinin onore edildiği durumlarda (mesela alkışlandığında) tevazu göstergesi olarak değerlendirilebilecek evrensel bir davranıştır. Örneğin Japonların ve – modern zamanlarda daha az görülmekle birlikte– Çinlilerin saygı ve

hürmet belirtisi olarak nasıl eğildiğini düşünün. Belimizi kullanarak otomatik bir şekilde eğildiğimizde ya da *kowtow*[8] pozisyonuna geçtiğimizde, itaatkâr ya da karşımızdaki kişiye göre aşağı seviyede olduğumuzu gösteren bir duruş kazanırız.

Batılılarda *kowtow* pozisyonunu kolay kolay göremezsiniz, özellikle de bilinçli bir hareket olarak. Öte yandan ufkumuzu genişlettiğimiz ve

Kutu 22: BAZI KONULARI NEDEN HAZMEDEMİYORSUNUZ?

Yemek masasında bir tartışma çıktığında neden karnınıza ağrılar girdiğini hiç merak ettiniz mi? Kendinizi kötü hissettiğinizde, sindirim sisteminizde normal şartlarda olması gerektiği kadar kan akışı olmaz. Limbik sisteminizin olası bir donma-kaçma-savaşma tepkisine yönelmesi nedeniyle kanınız nasıl teninizden uzaklaşarak kaslarınıza yöneliyorsa, normalde sindirim sisteminize gitmesi gereken kan da tedirginlik verici bir durum yaşandığında kalbinize ve uzuvlarınızdaki kaslara (özellikle de bacaklara) sevk edilir. Karnınızın ağrıması, limbik sisteminizin yaşadığı uyarılmanın bir belirtisidir. Bir dahaki sefere yemek masasında bir tartışma çıktığında, hissettiğiniz rahatsızlığa yönelik olarak gelişen limbik tepkimeyi tanımlayabilirsiniz. Ebeveynleri masada kavga eden bir çocuk genellikle yemeğini bitiremez; limbik sistemi gerektiğinde kaçabilmek için hem beslenme hem de sindirim sistemini bir anlamda devre dışı bırakır. Travmatik bir deneyim sonrasında ne çok insanda kusma tepkisinin görüldüğü de bu noktada önemli bir ayrıntıdır. Kısacası, acil durumlarda bedeniniz sindirim için zaman olmadığını söylemektedir – bedeninizin gösterdiği tepkinin nedeni üstlenilen görev yükünü azaltarak kaçmak ya da fiziksel bir çatışma için hazırlanmaktır (Grossman, 1996, 67-73).

8 Kowtow: Çin kültüründen gelen bu sözcük, burada asıl anlamı olan yere kapanmayı değil, bel hizasından eğilme pozisyonunu ifade etmektedir.

Yakın ve Uzak Doğu'dan daha çok insanla etkileşime geçtiğimiz günümüzde, gövdemizi hafif bir şekilde de olsa eğmeyi öğrenmemiz icap ettiğinden, bu davranışı normal yaşantımızda da göstermeye başladık (özellikle de bizden yaşlı ve saygımızı kazanmış olan insanlara karşı). Kendi kültürlerinde de aynı saygı duruşunun yer aldığı insanlar tarafından kolaylıkla tanımlanacağından ötürü, bu basit davranışı gösteren Batılılar sosyal anlamda bir avantaj kazanırlar (Bkz. Kutu 23). Sırası gelmişken söyleyeyim, bazı Doğu Avrupalılar, özellikle de yaşlı olanlar, halen karşılarındaki insana saygılarını göstermek için topuklarını vurarak bel hizasından eğilmektedir. Bunu ne zaman görsem, günümüz dünyasında halen nezaket ve saygının bir ifadesi olarak böyle bir davranışta bulunulmasının ne kadar etkileyici olduğunu düşünürüm. Bilinçli olsun olmasın, gövdenin eğilmesi karşınızdaki kişiye karşı bir saygı ifadesidir.

Gövde Süsleri

Sözel olmayan iletişim sembolleri de ihtiva ettiğinden dolayı, giydiğimiz kıyafetler ve kullandığımız diğer donatılara da değinmemiz gerekiyor. "Adamı adam yapan kıyafetidir" derler. Bu kabul edebileceğim bir fikirdir, en azından görüntü anlamında. İster bir takım elbise ister gündelik kıyafetler olsun, giydiğimiz şeylerin (hatta kıyafetlerimizin renklerinin de) diğer insanları etkilediğini ortaya koyan sayısız çalışma vardır (Knapp & Hall, 2002, 206-214).

Kıyafetlerimiz hakkımızda çok şey söyleyebilir ve bizim için çok şey yapabilir. Bir anlamda, gövdemizi duygu ve düşüncelerimizin reklamını yaptığımız bir ilan tahtası olarak düşünebiliriz. Flört dönemindeysek, karşımızdaki kişiyi etkilemek için giyiniriz; çalışırken başarılı olmak için. Benzer şekilde, lise armalı ceketler, polis rozetleri ve askeri aksesuarlar da insanların dikkatini başarılarımıza çekmek için kulla-

Kutu 23: YÜKSEK DERECEDEN BİR KOWTOW

Gövde selamlamalarının evrenselliğine, General Douglas MacArthur'u İkinci Dünya Savaşı patlak vermeden önce tayin olduğu Filipinler'deki ofisinde gösteren bir fotoğrafta şahit olmuştum. Fotoğrafta Amerikan Ordusundan bir memuru bazı belgeleri bıraktıktan sonra MacArthur'un odasından çıkarken görüyordunuz. Memur odayı terk ederken kowtow pozisyonunda görülüyordu. Kimse ondan böyle bir şey yapmasını isteme-mesine rağmen, yüksek konumdaki kişinin bu pozisyonunun çok iyi bilin-diğini ifade etmek amacıyla memurun otomatik bir şekilde gerçekleştirdiği bir davranıştı bu – yetkinin MacArthur'da olduğunun memur tarafından tanındığını göstermekteydi. (Goriller, köpekler, kurtlar ve diğer bazı hay-van türlerinde de benzer itaatkâr duruşlar görülmektedir.) Şimdi hikâyenin asıl yerine gelelim. Odadan çıkarken kowtow pozisyonunda görülen memur, çok yakında Avrupa Müttefik Ordularının Komutanı, Normandiya Çıkarması'nın mimarı ve otuz dördüncü ABD Başkanı olacak Dwight David Eisenhower'dan başkası değildi. Yıllar sonra Eisenhower'ın baş-kan adayı olduğunu öğrenen MacArthur, Eisenhower'ın birlikte çalıştığı "en iyi kâtip" olduğunu söylemişti (Manchester, 1978, 166).

nılır. Diğerlerinin bizi fark etmesini istiyorsak, bunu yapacak olan gövdemiz ve üzerindekiler olacaktır. Başkan kongrede ulusa sesleniş konuşmasını yaparken, mavi ve gri takımların oluşturduğu bir denizin içinde kırmızı kıyafetli kadınlar gördüğünüzde, bu kişilerin fark edil-mek için canlı renkler seçtiğinden emin olabilirsiniz.

Bir insanın seçtiği kıyafetler saldırgan ya da tekinsiz bir görünümde olabileceği gibi ("dazlak" ya da "gotik" tarzları düşünün), kişinin ruh halini ve/veya kişiliğini yansıtacak şekilde çarpıcı, renkli, frapan da ola-bilir (Liberace ya da Elton John gibi müzisyenleri gözünüzün önüne getirin). Aynı şekilde, insanları etkilemek, ne kadar kaslı ya da formda olduğumuzu göstermek veya sosyal/ekonomik/mesleki olarak hangi konumda bulunduğumuzu ortaya koymak için çeşitli aksesuarlar ya da

gövdemizin açıkta kalan kısımlarını kullanabiliriz. İnsanların çok önemli bir toplantıya ya da randevularına gitmeden önce ne giyeceklerini bu kadar dert etmeleri bundandır. Kullandığımız kişisel donatılar belli bir gruba bağlılığımızı ya da grup içindeki geçmişimizi göstermemize imkân tanır – örneğin, tuttuğunuz takımın renklerini tercih etmek veya belli bir olayı anımsatan tişörtler, formalar giymek gibi.

Kıyafetler çok tanımlayıcı olabilir ve kişinin kutlama yaptığını ya da yas tuttuğunu, düşük ya da yüksek bir statüde bulunduğunu, sosyal normlara bağlı ya da herhangi bir hizip veya mezhepten olduğunu gösterebilir (Hasidik Yahudi, Amish çiftçi ya da Hare Krishna mensubu gibi). Bir açıdan, ne giyiyorsak oyuz diyebiliriz (Bkz. Kutu 24). İnsanlar yıllarca bana bir FBI ajanı gibi giyindiğimi söylemiştir ve haksız da sayılmazlar. Standart ajan üniformamı kolay kolay çıkarmam: lacivert takım, beyaz gömlek, bordo kravat, siyah ayakkabılar ve kısa saç.

Çoğumuz belli bir görünümü zorunlu kılan işlerde çalıştığımızdan dolayı ve söz konusu kıyafetler olduğunda bilinçli tercihlerde bulunduğumuzu düşünerek söyleyebilirim ki, karşınızdaki kişinin kıyafetlerinin ne gösterdiğini değerlendirme sürecinde her zaman çok dikkatli olmalısınız. Her şey bir kenara, kapınızı çalan tamirci üniformalı kişi, yalnızca evinize girebilmek için bu kıyafeti satın almış ya da çalmış bir hırsız olabilir (Bkz. Kutu 25).

Bahsettiğimiz uyarıları dikkate almış olsanız bile, bir kişinin giyimi sözel olmayan genel değerlendirmenin yalnızca bir parçası olarak düşünülmelidir. Bu nedenle, diğer insanlara vermek istediğimiz mesajlarla uyumlu kıyafetler tercih etmemiz, bu insanların davranışlarını olumlu şekilde etkilemek açısından önemli bir noktadır.

Gardırobunuzu ve aksesuarlarınızı oluştururken, giyiminiz aracılığıyla ilettiğiniz mesajın ve diğer insanların kıyafetlerinizden nasıl bir anlam çıkarabileceğinin her zaman bilincinde olun. Diğer yandan da,

Kutu 24: NE GİYİYORSAN OSUN

Şu senaryoyu düşünelim. Kentin yoğun olmayan bir bölgesinde, kimsenin olmadığı bir sokakta yürüyorsunuz ve arkanızdan birisinin geldiğini işittiniz. Karanlık olduğundan arkanızdaki kişinin yüzünü ya da ellerini açık bir şekilde göremiyorsunuz fakat üzerinde takım elbise-kravat olduğunu ve bir evrak çantası taşıdığını çıkarabildiniz. Şimdi aynı sahneyi yeniden kuralım. Ancak bu defa arkanızdan gelmekte olan kişinin yakası paçası dağılmış, sarkmış bir pantolon, lekeli bir tişört ve yırtık pırtık tenis ayakkabıları giymiş birisi olduğunu düşünelim. Her iki durumda da arkanızdaki kişiye dair daha fazla ayrıntıyı fark edemiyor durumdasınız – ve kıyafetlerine bakarak bu kişinin bir erkek olduğunu düşünüyorsunuz. Bu tür bir durumda, yalnızca kılık kıyafetlerine bakarak, güvenliğinize yönelik ifade ettikleri tehdit açısından birbirinden çok farklı iki sonuca ulaşmanız muhtemeldir. Aranızdaki mesafe kapandıkça, bu kişilere yönelik tepkileriniz esas olarak kıyafetlerini temel alacak olmasına rağmen, limbik beyniniz harekete geçecektir. Ve durumu değerlendirmeniz sonucunda kendinizi rahat ya da rahatsız hissedeceksinizdir.

Hangi adamın kendinizi daha rahat hissettirmesi gerektiğini söyleyecek değilim; buna karar verecek olan sizsiniz. Ancak doğru ya da yanlış, diğer her şey eşit olduğunda, genellikle kişiler hakkında düşüncelerimizi etkileyen şey kıyafetleridir. Her ne kadar birisinin giyimi kimseye zarar veremeyecek olsa da, bizi sosyal anlamda etkileyebilir. Bazı Amerikalıların 11 Eylül olaylarından sonra Orta Doğu kökenini yansıtan kıyafetler giymiş insanlara karşı nasıl yargılayıcı ve kuşkulu bir tavır takınmaya başladıklarını düşünün. Dahası, bu yargılayıcı tavrın sonucunda Orta Doğu kökenli Amerikalıların kendilerini nasıl hissettiğini.

Ders verdiğim üniversite öğrencilerine yaşamın her zaman adil olmayacağını ve ne yazık ki, bazen görünümleriyle yargılanacaklarını, bu nedenle de kıyafet tercihleri ve bu kıyafetlerin verdiği mesaj konusunda çok dikkatli olmaları gerektiğini söylerim.

Kutu 25: HER ZAMAN GÖRÜNDÜĞÜMÜZ KİŞİ OLMAYABİLİRİZ

Bazen çok yanlış sonuçlara varma ihtimalini göz önüne alarak, bir kişiyi yalnızca giyimine bakarak değerlendirirken çok dikkatli olmalıyız. Örneğin geçen yıl Buckingham Sarayı'ndan yalnızca dört blok ileride bulunan ve oda hizmetçileri de dahil olmak üzere tüm personelin Armani takımlar giydiği lüks bir otelde bulunmuştum. Açık olan bir şey var ki, bu personelden birisini işe giderken metroda görmüş olsaydım, sosyal konumuna yönelik çok yanlış bir çıkarımda bulunabilirdim. Bu nedenle, kültürel olarak öngörülmüş ve üzerinde kolaylıkla oynanabilir olmasından ötürü, giyimin sözel olmayan resmin yalnızca bir parçası olduğunu unutmayın. İnsanların kıyafetlerini ancak herhangi bir mesaj iletiyorlarsa değerlendiririz, kesinlikle görünümlerine bakarak yargılamak için değil.

belli bir mekân ve zamanda, bir ya da bir grup insana herhangi bir mesaj vermek için kasıtlı olarak görünümünüzü kullanmak isteseniz bile, yolunuzun üzerinde vermek istediğiniz bu mesaja karşı çok açık bir tutum sergilemeyecek diğer birçok insanı geçmeniz gerekebileceğini de aklınızdan çıkarmamalısınız.

Seminerlerde sıklıkla sorduğum bir soru vardır: "Bugün aranızdan kaç kişi annesi tarafından giydirildi?" Tabii herkes bu soruya güler ve *kimse* elini kaldırmaz. Ardından eklerim: "O zaman, siz, demek istediğim hepiniz, kendi istediğiniz gibi giyindiniz." Herkesin önce bir çevresine, sonra da –belki de hayatlarında ilk defa– kendisine baktığı ve kıyafetleri (ya da kendilerini sunumları) konusunda çok daha iyisini yapabileceklerini fark ettikleri bir andır bu. Her şey bir kenara, iki insan ilk kez tanıştığında, her birinin diğeri hakkında edinebileceği izlenimler fiziksel görünüm ve diğer sözel olmayan işaretlerin etrafında şekillenecektir. Belki de artık diğer insanlar tarafından nasıl algılandığınızı düşünmenin zamanı gelmiştir.

Çekidüzen

Kendimizi fiziksel ve zihinsel olarak iyi hissettiğimizde, nasıl göründüğümüzle ilgilenir ve buna bağlı olarak da giyim kuşamımıza daha çok itina gösteririz. İnsanlar bu davranışı gösteren tek tür de değildir; kuşlar ve diğer bazı memeli türlerinde de benzer eğilimler görülmektedir. Diğer yandan, fiziksel veyahut zihinsel bir rahatsızlık durumunda, gövdemizle omuzlarımızın duruşu ve bir bütün olarak görünümümüz zayıf sağlık durumumuzu yansıtır (Amerikan Psikiyatri Birliği, 2000, 304-307, 350-352). Birçok evsiz insan şizofreni gibi ciddi hastalıklarla boğuşmakta ve görünümleriyle çok az ilgilenmektedir. Kir içindeki çirkin kıyafetleriyle yaşamlarını sürdüren bu insanlar, yıkanmaları ya da temiz bir şeyler giymeleri için kendilerine imkân tanıyan kişilere de genellikle karşı çıkar, hatta işi kavga etmeye kadar götürebilirler. Zihinsel bunalım yaşayan bir kişinin ayakta duruşu ve yürüyüşü, sanki dünyanın bütün ağırlığı onu yere çekiyormuş gibidir.

İnsanların hastalandıkları ya da kendilerini mutsuz hissettikleri zamanlarda görünümleriyle ilgilenmemesi bugüne dek dünyanın her yerinde antropologlar, sosyal görevliler ve sağlık profesyonelleri tarafından altı çizilmiş bir durumdur. Bir üzüntü yaşadığımızda ya da sağlığımız bozulduğunda, kendimize çekidüzen verme isteğimiz ve görünümümüze gösterdiğimiz itina devre dışı kalan ilk özelliklerimiz olmaktadır (Darwin, 1872, Bölüm 3). Örneğin, ameliyat sonrası istirahat dönemindeki hastaları hastane koridorlarında darmadağınık saçlar ve sırtlarını açıkta bırakan önlüklerle görmeniz çok mümkündür – bu hastaların büyük bir çoğunluğu kişisel görünümlerini bir kenara bırakmıştır. Gerçekten hasta olduğunuzda, normalde olup olacağınızdan çok daha derbeder bir halde evinizde yatarsınız. Kişi gerçek bir hastalığın pençesine düştüğünde ya da şiddetli bir travma geçirdiğinde, beynin öncelikleri

değişir ve kişisel çekidüzen kesinlikle bu önceliklerden biri değildir. Bu nedenle, şartlar ve bağlam dahilinde bir değerlendirmeyle, genel olarak kişisel temizliğine ve/veya görünümüne bakarak karşımızdaki kişinin zihinsel ve sağlık durumu hakkında varsayımlarda bulunabiliriz.

Gövdenin Yayılması

Bir koltukta ya da sandalyede yayılarak oturmak genellikle rahatlık göstergesidir. Fakat ortada konuşulan, tartışılan ciddi konular varsa, kişinin yayılarak oturması bölgesel ya da hâkimiyete yönelik bir gösteri de olabilir (Bkz. Resim 35). Özellikle ergenlik çağındaki çocuklar, ebeveynleri tarafından azarlanırken oturdukları sandalyede ya da bankta yayılarak, bulundukları ortamı hâkimiyetleri altında gördüklerini ifade eden sözel olmayan bir tutum içinde olurlar. Bu *yayılma davranışı* bir saygısızlık ve otoriteye karşı umursamazlık ifadesidir ve kesinlikle özendirilmemesi ya da müsamaha gösterilmemesi gerekir.

Başını ciddi bir belaya soktuğu her seferde bu tarz bir davranış içinde olan bir çocuğunuz varsa, bu durumu bir an önce düzeltmelisiniz – ayağa kalkmasını isteyebilir, bu işe yaramazsa (yanına oturarak ya da ona çok yakın bir şekilde ayakta durarak) hâkimiyeti altında göstermek istediği alanı ihlal edebilirsiniz. Böyle bir şey yaptığınız takdirde, limbik beyni bu bölgesel "işgalinize" hemen tepki gösterecek ve bu da çocuğunuz ayağa kalkmasına neden olacaktır. Eğer ciddi anlaşmazlıklar ya da tartışmalar esnasında çocuğunuzun bu tür davranışlarla kaçmasına imkân tanırsanız, zaman içinde size saygısını kaybetmesi durumunda da şaşırmamalısınız. Çocuğunuza bu konuda müsamaha göstermenizin ilettiği mesaj çok açıktır: "Bana saygı duymamanda bir sorun yok." Bu çocuklar büyüdüklerinde, çalıştıkları yerlerde de temkinli bir şekilde ayakta durmaları gereken zamanlarda uygunsuz bir şekilde oturmaya

devam edeceklerdir. Bu davranış otoriteye karşı sözel olmayan çok güçlü bir saygısızlık ifadesi ortaya koyacağından ötürü de, çocuğunuzun uzun bir süre aynı yerde çalışması pek mümkün olmayacaktır.

Göğüs Şişirmek

Diğer birçok hayvan türü gibi (bazı kertenkele türleri, kuşlar, köpekler ve primatlar) insanlar da bölgesel bir hâkimiyet elde etmek amacıyla göğüslerini şişirmektedir (Givens, 1998-2007). Birbirlerine öfkelenmiş olan iki kişiyi seyrettiğinizde, ikisinin de gümüşsırtlı goriller gibi göğüs-

Resim 35



Yayılarak oturmak bölgesel bir davranıştır ve kendi evinizde normal bir durumken, işyerinde, özellikle de iş görüşmelerinde kabul edilebilir olmaktan uzaktır.

lerini şişirdiğini görürsünüz. Günümüzde birisinin bu davranışı göstermesini neredeyse komik olarak nitelendirsek de, göğsün şişirilmesi asla göz ardı edilmemesi gereken sözel olmayan bir işarettir. Yapılan araştırmalar insanın saldırıya geçmeden önce genellikle göğsünü şişirdiğini ortaya koymaktadır. Bu davranışı okul bahçelerinde, kavga etmek üzere olan çocuklarda çok sık görebilirsiniz. Dövüş öncesinde birbirlerini sözlü bir şekilde tahrik ettikleri anlarda da profesyonel boksörler arasında bu davranış görülmektedir – göğüsler dışarı çıkar, birbirlerine doğru eğilirler ve kazanacaklarından emin olduklarını rakiplerinin yüzüne vururlar. Dövüş öncesinde bunu en iyi yapan boksör Muhammed Ali'ydi. Ali yalnızca rakibini tehdit etmiyordu, aynı zamanda eğlenceliydi de. Hepsi de Ali'nin gösterisinin bir parçasıydı ve tabii ki bu da hem müsabakanın hem de bilet satışlarının lehine oluyordu.

Gövdenin Ortaya Çıkarılması

Bazen sokak kavgalarında, rakibine saldırmak üzere olan bir kişiyi soyunurken görebilirsiniz – rakibine yönelmeden önce gömleğini ya da şapkasını çıkaracaktır. Bu davranışın nedeni kişinin daha esnek olma ihtiyacı, çıkarılan kıyafetin kavgadan korunmak istenmesi ya da rakibin bir şekilde şaşırmasını sağlamak olabilir; emin olamazsınız. Ancak her zaman emin olmanız gereken bir şey var ki, tartışmaya girmek durumunda kaldığınız bir kişi üzerinden bir şeyler çıkarmaya başlamışsa (gömleği, şapkası, gözlüğü, herhangi bir kıyafet ya da aksesuar), kavga patlak vermek üzeredir (Bkz. Kutu 26).

Nefes Alıp Verme ve Gövde

Kişi kendisini baskı altında hissettiğinde, göğsü kalkıp inmeye ya da hızlı bir şekilde şişip büzülmeye başlayacaktır. Limbik sistem uyarıla-

rak kaçma ya da savaşma konumuna geçtiğinde, vücudumuz daha derin bir şekilde nefes alarak ya da hızlı soluk alıp vermelerle mümkün olduğunca çok oksijen almaya yönelir. Baskı altındaki kişinin göğsünün hızla kalkıp inmeye başlamasının nedeni, limbik sistemimizin ilettiği mesajdır: "Potansiyel problem! Birden kaçmamız ya da savaşmamız gerekebileceğinden dolayı daha fazla oksijene ihtiyacımız olacak!" Karşınızdaki kişinin bu türden sözel olmayan bir davranış gösterdiğini fark ettiğinizde, bunun nedenini, kişinin kendisini neden baskı altında hissettiğini düşünmelisiniz.

Omuz Silkme

Tam ve hafif omuz silkmeleri duruma göre çok şey ifade edebilir. Patron çalışanlarından birine, "Bu müşterinin şikâyet ettiği konu hakkında bir şey biliyor musun?" diye sorduğunda ve çalışan da yarım bir omuz silkmeyle, "Hayır," dediğinde, çalışanın dediği şeyin tam arkasında durmadığı ya da konuyla ilgilenmediği sonucunu çıkarabiliriz. Dürüst ve doğru bir karşılık her iki omzun da keskin ve eşit bir şekilde kalkmasına neden

Kutu 26: SIRTINDAKİ GÖMLEĞİ ÇIKARMASINI İSTEMEYECEĞİNİZ ANLARDAN BİRİ

Yıllar önce, birisinin fıskiyesi diğerinin yeni cilalanmış otomobilini yanlışlıkla ıslattığı için ağız dalaşına girmiş iki komşuyu seyrediyordum. Ortam kızışıyor gibi görünüyorken komşulardan biri gömleğinin düğmelerini çözmeye başladı. İlk yumruğun çok yakın olduğunu anlamıştım. Gerçekten de gömleğini çıkaran adamın göğsünün de şişmiş olduğunu gördüm; yumruklaşmanın habercisiydi bu durum. Bir otomobilin üzerindeki birkaç damla su için iki yetişkin adamın dövüşecek olması bana inanılmaz gelmişti o an. Ama gerçekten dikkate değer bir şey varsa, o da göğsünü şişirmiş iki adamı seyretmekti, iki gorilden farksızlardı. Aslına bakılacak olursa, onları böylesine gülünç bir durumda görmek utanç vericiydi.

olur. Söylediklerinin arkasında gönül rahatlığıyla duran insanların omuzlarının dik olmasını bekleyebilirsiniz. Her iki omzunda kulaklara doğru kalktığı bir duruşta, "Bilmiyorum!" demenin hiçbir sakıncası yoktur. Daha önce de bahsettiğimiz gibi, yer çekimi karşıtı bir davranışta bulunması karşınızdaki kişinin rahatlığını göstermektedir. Karşınızdaki kişinin omuzları kısmen ya da yalnızca bir omzu kalkıyorsa, kişinin söylediği şeye limbik düzeyde bağlı olmadığı ve kaçamak davrandığı, hatta sizi aldattığı ihtimalini göz önünde tutmalısınız (Bkz. Resim 36 ve 37).

Zayıflık Göstergesi Omuz Hareketleri

Omuz davranışlarından bahsediyorken şunu da eklemeliyim ki, konuşurken ya da olumsuz bir olaya tepki olarak, sonunda boynu neredeyse ortadan kaybolacak kadar omuzlarını kaldıran birisi gördüğünüzde, bu hareketi kaçırmamalısınız (Bkz. Resim 38). Burada anahtar nokta omuzların yavaşça kalkmasıdır. Bu beden dilini kullanan kişi bir anlamda kafasını saklamaya çalışıyor diyebiliriz, tıpkı bir kaplumbağa gibi. Bu kişinin kendine güvenmediği ve çok rahatsız hissettiği ortadadır. Bu davranışı, patronun içeri girerek, "Tamam, kim neyle meşgul hemen şimdi öğrenmek istiyorum," dediği iş toplantılarında birçok defa gördüğümü söyleyebilirim. Odadaki insanların çoğu bir önceki toplantıdan itibaren ne yapıp ettiğini ve hallettikleri şeyleri gururla anlatırken, kenarda kalmış birkaç çalışanı dibe batarken görebilirsiniz. Kafalarını saklamak için bilinçaltından gelen bir tepkiyle omuzları yavaş yavaş yükselecektir.

Bu kaplumbağa benzeri davranışı, aile içi bazı durumlarda da görebiliriz – babanın, "Birisinin okuma lambamı kırıp bana hiçbir şey söylememesi gerçekten de kalbimi kırdı," diyerek salona girdiğini düşünün. Baba teker teker çocuklarına bakarken, aralarından birinin omuz-



Omuzların kısmen kalkması kişinin söylediğinin arkasında olmadığının ya da hissettiği güvensizliğin bir göstergesidir.



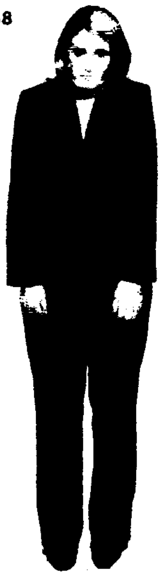
Omuzlarımızı kaldırarak bir konudaki bilgisizliğimizi ya da şüphemizi gösteririz. Karşımızdaki kişinin her iki omzunun da kalkıp kalkmadığına bakın; tek bir omuz kalkmışsa ortada tartışmaya açık bir durum var demektir.

ları kalkmış bir şekilde yere bakması muhtemeldir. Maçı kaybetmiş bir futbol takımı soyunma odasına dönerken de oyuncularda zayıflık belirtisi olan aynı omuz davranışını görebilirsiniz; omuzları kafalarını yutmuş gibidir.

GÖVDE VE OMUZLAR ÜZERİNE SON BİR YORUM

Sözel olmayan davranışlar üzerine yazılmış olan ancak gövde ve omuzlardan bahsetmeyen sayısız kitap bulunmakta. Bu talihsiz bir durum çünkü vücudumuzun bu bölgesinden elde edilebilecek birçok değerli

Resim 38



Kulaklara doğru kalkan omuzlar "kaplumbağa şeklinin" oluşmasına neden olur; bu davranışla verilen mesaj zayıflık, güvensizlik ve olumsuz duygulardır. Yarışı kazanamamış atletlerin soyunma odasına dönerken nasıl göründüklerini düşünün.

bilgi mevcut. Bugüne dek sözel olmayan işaretlere bakarken vücudun bu kısmını göz ardı etmişseniz, umarım bu bölümde okuduklarınızdan sonra gözlem aralığınızı vücudumuzun "ilan tahtasını" da içine alacak şekilde genişletmek konusunda ikna olmuşsunuzdur. Limbik beyin, birçok hayati organımızı kapsayan gövdemizi korumayı her zaman ön planda tuttuğundan dolayı, bu bölgeden aldığınız tepkilere de güvenebilirsiniz.

5

ERİŞİMİMİZ DAHİLİNDEKİ BİLGİ

Kol Davranışları

Beden dilinin gözlemlenmesinde kollara gereken önem verilmemektedir; sözel olmayan davranışları okumaya çalışırken genellikle yüze ve ellere daha çok dikkat ederiz. Ancak rahatlık, rahatsızlık, güven, güvensizlik ve diğer hislere dair işaretler açısından kollarımız da çok etkili iletkenler olarak düşünülmelidir.

İlk primatların ayağa kalkarak yürümeye başladığı zamanlardan bu yana, kollarımız, dikkate değer birçok yoldan kullanılmalarına imkân tanıyacak şekilde serbest kalmıştır. Kollarımız sayesinde yük taşıyabiliyor, vuruş yapabiliyor, nesneleri tutabiliyor ve kendimizi yukarı kaldırabiliyoruz. Vücudumuzun akış biçimine uyumlu bir konumda olan kollarımız herhangi bir dış tehdide karşı etkili bir ilk karşılık vermemizi sağlıyor – özellikle de vücudumuzun diğer uzuvlarıyla birlikte kullanıldığında. Birisi bize bir nesne fırlattığında, kollarımız içgüdüsel bir şekilde ve tam zamanında kalkarak bu nesneyi bloke etmemize imkân tanıyor. Ayaklarımızla bacaklarımız gibi, kollarımız da, bizi korumak için bazen çok mantıksız ya da akılsız görünebilecek şekillerde tepkiler verebilir. FBI'da çalıştığım

yıllarda, kendilerine yöneltilmiş olan bir silaha karşı korunmak için kollarını kullandıklarından ötürü vücutlarının bu kısmından vurulmuş çok fazla insan gördüm. Düşünen beynimiz kolumuzun bir silaha karşı koyamayacağının bilincinde olsa da, limbik beynimiz saniyede 275 metre süratle gelen bir mermiyi bloke edebilmek için kollarımızın kalkmasını sağlamaktadır. Adli tıp kayıtlarında bu türden yaralanmalar *savunma yaraları* olarak geçmektedir.

Kolunuzu bir yere çarptığınız çoğu zaman –özellikle de keskin hatları olan bir şeye çarptığınızda– gövdenizin kolunuz sayesinde belki de ölümcül olabilecek bir darbeden korunduğunu düşünün. Bir keresinde, şiddetli bir Florida yağmuru esnasında, bir yandan kafamın üzerinde bir şemsiye tutmuş, bir yandan da otomobilimin kapısını kapatmaya çalışıyorken, kapı hızla bana çarparak şemsiye tutan kolumun korunmasız bıraktığı taraftan bir kaburga kemiğimin kırılmasına neden olmuştu. Bu kaza o yağmurlu günden itibaren, kollarımın ne denli önemli olduğunu ve beni nasıl koruduklarını hatırlamama yol açan acı bir hatıraya dönüşmüştür.

Ayaklarımız gibi kollarımız da, hayatta kalmamızı sağlayan mekanizmayı destekleyecek şekilde evrildiğinden, karşımızdaki kişinin duygularını ya da yapmayı planladığı şeyleri işaret etmeleri açısından kol davranışlarına güvenebiliriz. Daha değişken ve aldatıcı bir kimliğe sahip olan yüzümüzün aksine, kollarımız ne düşündüğümüzü, hissettiğimizi ya da neye niyetlendiğimizi tam olarak yansıtabilecek sözel olmayan birçok işaret vermektedir. Bu bölümde genel kol davranışlarından bazılarını inceleyeceğiz.

BELİRGİN KOL DAVRANIŞLARI

Yer Çekimiyle Bağlantılı Kol Hareketleri

Kollarımızı hareket ettirme derecemiz tutum ve duygularımızı tam olarak yansıtan önemli bir göstergedir. Bu hareketler, çok kısıtlı tutuldukları bir noktadan, geniş kol hareketlerine dek uzanmaktadır. Kendimizi mutlu hissettiğimizde kollarımızı serbest bir şekilde, hatta neşeyle hareket ettiririz. Oyun oynayan çocukları seyredin. Birbirleriyle olan etkileşimlerinde kollarını fütursuzca kullanırlar. Onları sürekli olarak bir şeyleri işaret ederken, bir şeyler taşırken, kaldırırken, birbirlerini kucaklarken ve oraya buraya el sallarken görürsünüz.

Heyecanlandığımızda, kol hareketlerimizi asla kısıtlamayız. Aslına bakılacak olursa, doğal eğilimimiz yer çekimine karşı gelecek bir şekilde kollarımızı yukarı, kafamızın üzerine kaldırmaktır (Bkz. Kutu 27). İnsanlar tam anlamıyla enerjik ve mutlu olduklarında, kol hareketleri de yer çekimine karşı olacaktır. Daha önce de belirttiğimiz gibi, yer çekimine karşıt davranışlarımız olumlu hislerimizle bağlantılıdır. Bir insan kendini mutlu ve rahat hissettiğinde, kolları ruh halini yansıtacak şekilde sürekli olarak hareket eder – örneğin yürürken. Kendini güvensiz bir konumda hisseden kişi ise yer çekiminin ağırlığını kaldıramıyormuş gibi görünür ve gayriihtiyarî kol hareketlerini kısıtlar.

Çok ciddi ve pahalıya patlayan bir hatasını yüzüne vurduğunuzda, iş arkadaşınızın omuzları ve kolları düşecektir. Hiç bu "yerin dibine geçme" hissini yaşamadınız mı? Bu, olumsuz bir olaya karşı verilen limbik bir tepkidir. Olumsuz duygular bizde fiziksel bir çöküntüye neden olur. Bu limbik tepkiler kişinin duygularını tam olarak yansıtmanın yanında, eşzamanlı bir şekilde de oluşurlar. Tuttuğumuz takım

Kutu 27: "ELLER HAVAYA!"

İnsanların ellerini başlarının üzerine koyması için ille de bir silaha ihtiyacınız yok – onları mutlu ettiğinizde zaten bunu otomatik olarak yapacaklardır. Aslına bakacak olursanız, insanların ellerini kaldırıp kötü hissettiği tek olay da muhtemelen bir soygun olacaktır. Başarılı bir müsabaka sonrasında atletlerin nasıl kollarını kaldırarak ellerini çarptığını, takımları gol attığında taraftarların nasıl kollarını havaya kaldırdığını düşünün. Yer çekimi karşıtı kol hareketleri hissedilen keyif ve heyecana yönelik genel bir tepkidir. Brezilya'da, Belize'de, Belçika'da ya da Botswana'da olsun, kolların sallanması hissettiğimiz neşe ve coşkunun evrensel bir göstergesidir.

sayı yaptığı anda kollarımız kalkar; hakem aleyhimize bir karar verdiğinde ise omuzlarımız düşer. Yer çekimiyle bağlantılı davranışlar duygularımızı, eksiksiz bir şekilde ve tam olarak biz bu duyguları yaşıyorken iletebilmektedir. Dahası, duygularımızın bu fiziksel tezahürü (bir futbol stadyumunda, rock konserinde ya da arkadaş toplantılarında) bulaşıcı bir kimlik de taşır.

Kolların Kapanması

Üzüldüğümüzde ya da korktuğumuzda, kollarımızı kapatırız. Aslına bakılacak olursa, yaralandığımızda, tehdit altında olduğumuzda, suiistimal edildiğimizde, endişelendiğimizde de kollarımızı göğsümüzün etrafını saracak şekilde kapatırız. Bu davranış kişinin fiili veya sezilen bir tehlikeye karşı korunmasını sağlayan, hayatta kalmaya yönelik bir taktiktir. Mesela, kendisinden çok daha hırçın çocuklarla oynamakta olan oğlunu endişe içinde seyreden bir anneyi ele alalım. Bu durumdaki bir anne muhtemelen kollarını kavuşturarak karnının etrafına sara-

caktır. Müdahale etmek istemesine rağmen bir kenarda duracak ve kollarını birleştirmiş bir şekilde, çocuğunun yaralanmamasını umarak kendini zapt etmeye çalışacaktır.

İki insan tartışmaya girdiğinde, her ikisi de kollarıyla vücutlarını kapatmaya yönelir – bu, her iki tarafın da fark edemeyebileceği korunmaya yönelik bir davranıştır. Kolların bu şekilde çekilmesi özünde hayati bir önem taşımaktadır; saldırgan görünmeyen bir pozisyonda vücudun korunmasını sağlar. Gerçekte olan şey, her iki tarafın da kendisini geri tutması olarak düşünülmelidir. Çünkü kolların açılması saldırıya ve yaralamaya yönelik bir hamle olarak yorumlanarak kavganın fitilini ateşleyebilir.

Kollarımızı kapatarak kendimizi kısıtlamak yalnızca diğer insanlarla olan ilişkilerimizde değil, rahatlamak istediğimiz zamanlarda da yardımcımız olabilir. Örneğin, gövde ve kollarımızdaki yaralanma ya da ağrılar, kendimizi teskin etmek veya yatıştırmaya yönelik bir çabayla kol hareketlerini kısıtlamamıza yol açabilir. Kollarımızı vücudumuzun acı çektiğimiz kısmına doğru yönlendiririz. Mesela intestinal kriz[9] yaşıyorsanız, kendinizi rahatlatmak için kollarınız muhtemelen karnınıza doğru gidecektir. Bu gibi durumlarda kollar dışarı doğru harekette bulunmaz; limbik sistemimiz kendi ihtiyaçlarımız için kullanmak amacıyla kollarımızı gövdemizin yakınında tutacaktır.

Kol Hareketlerinin Kısıtlanması

Kol hareketlerinin kısıtlanması (*kolların donması*), özellikle de çocuklarda görüldüğünde, çok daha kötü bir durumun belirtisi olabilir. Çocuklara yönelik suiistimaller üzerine yapılan araştırmalar, suiistima-

9 Diare ya da tıkanma eşliğinde şiddetli bağırsak ya da rektum sancısı nöbeti

li gerçekleştiren yetişkinin varlığının çocukta kol hareketlerinin kısıtlanmasına neden olduğunu göstermektedir. Bütün hayvan türleri –özellikle de öldürücü olanlar– harekete yöneldiğinden ötürü, kol hareketlerinin kısıtlanması özünde hayatta kalmaya yönelik bir davranıştır. Suiistimale uğrayan çocuk ne kadar çok hareket ederse, fark edilme ve hedef olma olasılığının da aynı ölçüde artacağını içgüdüsel bir şekilde öğrenir. Bu nedenle de çocuğun limbik sistemi dikkat çekmemek için kol hareketlerinin kısıtlanmasını sağlar. Kolların donması davranışı, ebeveynleri, öğretmenleri, komşuları, akrabaları ya da arkadaş çevresini, çocuğun suiistimal ediliyor olması olasılığına karşı uyarmalıdır.

Belki de FBI kimliğimden kurtulamadığımdandır; fakat ne zaman bir oyun parkında çocukları seyretsem, herhangi bir çürük ya da morartı olup olmadığını kontrol etmek için kollarına bakarken buluyorum kendimi. Ne yazık ki çocuklara yönelik şiddet ve suiistimal vakaları dünyanın her yerinde sıklıkla görülüyor ve aldığım FBI eğitimi dahilinde çocuklarda (ve yetişkinlerde de) herhangi bir ihmal ya da suiistimal belirtisi olup olmadığını anlamak için her zaman tetikte olmayı öğrendim. Yalnızca bir yasa uygulayıcı olarak sürdürdüğüm kariyerim yüzünden değil, ancak aynı zamanda taşıdığım baba kimliğimden ötürü de, düşme ya da toslamadan kaynaklanan yaraların neye benzediğini ve vücudun neresinde görülebileceğini çok iyi biliyorum. Yetişkin suiistimallerinden kaynaklanan yaralar kesinlikle daha farklıdır. Vücut üzerinde görülebilecekleri noktalar ve görünümleri normal yara berelerden farklıdır ve bu farklılık eğitimli bir göz tarafından tespit edilebilir.

Daha önce de belirttiğim gibi, insanlar kollarını kendilerini korumak için kullanır – bu önceden kestirilebilir limbik bir tepkidir. Diğer taraftan, çocuklar kollarını temel bir savunma hattı olarak kullandığından ötürü (yetişkinler korunmak için nesneleri de kullanabilir), şiddet-

Kutu 28: HEPİMİZİN SORUMLULUĞU

Düzenli olarak gittiğim bir yüzme havuzu var. Yıllar önce bu havuzdayken, normalde arkadaş canlısı ve girişken olan bir kızın, annesi ortalıktayken kol hareketlerini kısıtladığını ve içine kapandığını fark ettim. Bu davranışın birkaç farklı zamanda tekrar ettiğini gördüm. Ayrıca, annenin kızıyla sürekli olarak sert, iğneleyici ve alçaltıcı sözcükler kullanarak azarlar bir tonda konuştuğunu da görüyordum. Tanık olduğum fiziksel etkileşimlerinde, kadın çoğu zaman kızını sevgi dolu olmaktan ziyade, hoyrat bir şekilde yakalayıp bir şeyler söylüyordu, insanı huzursuz eden ancak ebeveyni suçlayabileceğiniz ölçüde olmayan bir görüntüydü bu. Kızı son kez gördüğümde, kollarının iç tarafında, dirseklerin hemen yukarısında çürümüş ve morarmış bölgeler olduğunu fark ettim. Artık şüphelerimi, yanılmızca kendime saklayamayacağım bir noktaya gelmiştim.

Havuz görevlilerine durumdan bahsederek, çocuğu yönelik şiddet ve suiistimal olasılığına karşı, gözlerini sürekli olarak kızın üzerinde tutmalarını rica ettim. Çalışanlardan biri, kızın "özel durumu" olduğunu ve kollarındaki çürüklerin koordinasyon eksikliğinden dolayı oluşmuş olabileceğini söyledi. Ancak bu açıklamayla içim kesinlikle rahatlamadığından, havuz idaresine gidip endişelerimden bahsederek, düşme sonucu oluşan vücudun kendini korumasına yönelik yaraların kolların iç tarafında değil, daha çok dirseklerin ya da kolların dış tarafında görülebileceğini söyledim. Buna ek olarak, annesi ne zaman yanına gelse kızın otomat davranışlar gösteriyor oluşunun da bir tesadüf olamayacağını belirttim. Bir süre sonra havuzdaki başka insanların da duruma yönelik olarak benzer gözlemlerde bulunması sonucunda, konunun yetkili mercilere iletildiğini öğrenerek bir parça olsun rahatlayabildim.

Burada çok önemli bir nokta söz konusu. Bir ebeveyn, öğretmen, kamp yöneticisi veya rehberlik görevlisiyseniz ve bir çocuğun şiddetli davranış değişiklikleri gösterdiğini ya da ebeveynleriyle (veya diğer bazı yetişkinlerle) birlikteyken kol hareketlerini kısıtlamaya yöneldiğini fark etmişseniz, bu durum en azından ilginizi uyandırmalı ve daha yakından gözlem yapmanızı sağlamalıdır. Kol hareketlerinin kesilmesi limbik sistemin donma tepkisinin bir parçasıdır. Suiistimale uğrayan bir çocuk için bu davranış hayatta kalmaya yönelik bir önlem durumunda olabilir.

le sallanan bir kol çoğu zaman suiistimalci bir ebeveynin ilk yakalayacağı şey olacaktır. Çocuklarını bu şekilde saldırganca zapt etmeye çalışan ebeveynler, uyguladıkları baskı nedeniyle kolların ventral (iç) tarafında çürümüş ya da morarmış noktalar oluşmasına neden olurlar. Özellikle de ebeveyn çocuğu böyle bir pozisyonda yakalayarak sarsarsa, artan baskı nedeniyle morartı ve çürükler daha belirginleşir ve yetişkin elinin ya da başparmak veya parmakların şekli çocuğun teninde iz bırakır.

Doktorlar ve güvenlik görevlileri bu türden izleri genç kurban ya da hastaların üzerinde sürekli olarak görse de, birçoğumuz bu vakaların yaygınlığından ya da ifade ettikleri önemden bihaber sayılırız. Öte yandan, hepimiz çocukları dikkatli bir şekilde gözlemlemeyi ve kötü muamelenin apaçık ortada olan işaretlerini saptamayı öğrendiğimiz takdirde, bu masum çocukların korunmasını da sağlayabiliriz. Bunu söylerken, paranoyak bir ruh haline bürünmeniz ya da mantıksız ölçüde şüpheci bir tavır içine girmeniz gerektiğini söylemiyorum; yalnızca bu konuda uyanık olun yeter. Düşme ve çarpmalardan kaynaklanan savunma yaraları ile kötü muamele, şiddet ve suiistimallerden kaynaklanan yaralanmaların görünümleri konusunda ne denli bilgili olursak ve ne kadar çok gözlem yaparsak, çocuklarımızın güvenliğini o ölçüde sağlamış oluruz. Onların mutlu olmasını ve kollarını neşeyle sallamasını istiyoruz, korkuyla büzülmelerini değil.

Kısıtlanmış kol hareketleri yalnızca çocuklarda görülmez; birçok farklı nedenden ötürü yetişkinlerde de gözlemlenebilir (Bkz. Kutu 29).

Arizona'da gümrük memuru olan bir arkadaşım, işinde yaptığı şeylerden birinin de ülkeye giriş yapan insanların bagaj ve çantalarını nasıl taşıdığını gözlemlemek olduğunu söylemişti. Ülkeye soktuğu şeyler konusunda tedirgin olan bir yolcunun (neden bu şeylerin değeri ya da yasadışı olması olabilir), çantasına daha sıkı bir şekilde sarılması

Kutu 29: DÜKKÂN HIRSIZLARININ İŞARETLERİ

Kısıtlanmış kol hareketlerine yönelik ilk deneyimlerimden birini, bundan otuz beş yıl önce, hırsızları gözetlemek için işe alındığım bir kitapçıda yaşadım. Satış katının biraz yukarısındaki sahanlıktan dükkânı seyrederken, kısa bir zaman içinde hırsızları saptamanın nispeten kolay bir şey olduğunu anladım. Dükkân hırsızlarının tipik beden hareketlerini bir kez çözdükten sonra, onları saptamak çocuk oyuncağı olmuştu – hem de içeri adımlarını attıkları ilk andan itibaren. Öncelikle, potansiyel bir hırsız etrafına çok fazla bakmaktaydı. İkinci olarak ise, normal müşterilere kıyasla kol hareketlerini çok daha kısıtlı tutuyorlardı. Bir anlamda, dükkânın içindeyken kendilerini mümkün olduğunca küçük bir hedef haline getirmek istiyorlardı. Fakat, kol hareketlerini bu şekilde kısıtlayarak çok daha fazla göze çarptıklarının ve onları saptamamı çok daha kolay bir hale getirdiklerinin farkında değillerdi.

sıklıkla görülen bir durumdur – özellikle de bu yolcu gümrük kontrol noktasına doğru yaklaşırken. Yalnızca bizim için önem ifade eden şeyleri değil, fark edilmemesini istediğimiz şeyleri de kollarımızla korumaya yöneliriz.

KARŞIMIZDAKİ KİŞİNİN RUH HALİNİ YA DA HİSLERİNİ DEĞERLENDİRMEK İÇİN KOL DAVRANIŞLARININ KULLANILMASI

Zaman içinde belli bir kişinin kol davranışlarına yönelik yeterli düzeyde bir taban noktası oluşturabilir, kol davranışları (ve bu davranışlardaki değişiklikleri) gözlemleyerek söz konusu kişinin nasıl hissettiğini anlayabilirsiniz. Örneğin, kol hareketlerine bakarak bir kişinin işten eve döndüğünde nasıl bir gün geçirdiğini çıkarmanız mümkündür. Zor

bir günün ardından ya da kişi kendini neşesiz veya üzgün hissettiğinde, omuzları düşecek ve kolları yana inmiş olacaktır. Bu davranışlara bakarak karşınızdaki kişinin durumunu anlayabilir ve bozuk ruh halinden sıyrılması için kendisine destek olabilirsiniz. Buna karşılık, uzun bir zamandan sonra bir araya gelen arkadaşların nasıl davrandığını düşünün. Hepsinin de kolları tamamen açık olacaktır. Bu davranışlarının anlamı ortadadır: "Buraya gel, sana sarılmak istiyorum!" Bu güzel manzara, ebeveynlerinizin sıcak bir ifadeyle size yöneldiği ve sizin de aynı şekilde kendinizi onlara açtığınız zamanları anımsatabilir. Kollarımız karşımızdaki kişiye doğru uzanırken bütün vücudumuzu açarız; çünkü duygularımız tam anlamıyla olumludur.

Peki, çok da olumlu duygular içinde olmadığımız zamanlarda nasıl kol hareketlerinde bulunuruz? Yıllar önce, kızım henüz çok küçükken, birlikte bir aile toplantısına katılmıştık. Akrabalarımdan biri bana yaklaşırken, tam olarak açmak yerine yalnızca dirseklerden kırmış ve kollarımı vücuduma yakın tutmuştum. İlginç bir şekilde, bu akraba kucaklamak için kızıma yaklaştığında, o da kollarını benimkine benzer bir biçimde açmıştı. Bilinçaltından gelen bir tepkiyle, kızıma bu kişinin tarafımızdan kabul edildiğini ancak onu gördüğüme çok da sevinmediğimi iletmiştim. Kızım da benzer bir karşılık vermiş ve daha sonra konuştuğumuzda bu akrabadan çok da hoşlanmadığını söylemişti. Bu hisler ister kızımın kendi deneyimlerinden kaynaklansın, ister benim davranışlarımı kopyalamış olsun, her ikimiz de tam olarak açılmamış kollarımızla bu akrabamıza karşı nasıl hissettiğimizi göstermiştik.

Kol davranışları birçok farklı gündelik mesajın iletilmesinde de kullanılabilir: "merhaba", "hoşça kal", "buraya gel", "bilmiyorum", "şurada", "burada", "hemen yukarıda", "dur", "geri gel", "gözüme gözükme" ya da "bu olana inanamıyorum!" gibi. Bu kol davranışları-

nın büyük bir çoğunluğu dünyanın her yerinde aynı anlamlarda ve çoğu zaman da dil engellerini ortadan kaldıracak şekilde kullanılır. Diğer bir taraftan, bazıları belli bir kültüre özgü, bazılarıysa evrensel bir anlama sahip sayısız müstehcen kol davranışı da bulunmaktadır.

Uzaklaşmaya Yönelik Kol Davranışları

Belirli kol davranışları "Bana yaklaşma; dokunma!" gibi bir mesaj içerebilir. Bu davranışı gözlemlemek için koridorda yürümekte olan profesörlere, doktorlara, avukatlara ya da televizyonda yakalayacak olursanız, İngiltere Kraliçesi'ne ya da kocası Prens Philip'e bakın. İnsanlar kollarını arkalarında kavuşturduğunda, bunun anlamı "daha üst bir konumdayım,"dır. Bu davranışın diğer bir anlamı da. "Lütfen bana yaklaşma, dokunulmak istemiyorum," olabilir. Bu duruş genellikle kişinin dalgın ya da düşünceli olduğuna yönelik bir çıkarımla yanlış bir şekilde yorumlanmaktadır. Fakat müzede tabloları inceleyen birisi söz konusu olmadığı sürece, durum bu değildir. Kolların arkadan birleştirilmesini çok açık bir işaret olarak değerlendirebilirsiniz: "Sakın yaklaşayım deme! Seninle temasa geçmek istemiyorum!" (Bkz. Resim 39). Yetişkinler bu mesajı zaman zaman birbirlerine ve çocuklarına iletebilir – aslına bakacak olursanız, ev hayvanları bile kolların bu duruşuna karşı duyarlıdır (Bkz. Kutu 30). Kucağa alınmak istediği her seferde annesinin bu şekilde kollarını arkasında kavuşturduğu bir evde yetişmenin bir çocuk için ne denli tecrit edici bir deneyim olabileceğini düşünün. Ne yazık ki bu türden sözel olmayan mesajların çocuklar üzerinde çok uzun dönemli etkileri olmaktadır. Daha da kötüsü, diğer ihmal ve suiistimal vakalarında olduğu gibi, reddedici davranışlar da ilerleyen yıllarda çocuk tarafından kopyalanabilir ve bir sonraki kuşağa geçirilebilir.



"Kral duruşu" da denilen kolların arkada birleştirilmesi, "Bana yaklaşma" mesajını iletmektedir. Aristokratları, insanları belli bir mesafede tutmak için bu davranışı gösterirken gözlemleyebilirsiniz.

Kutu 30: EV HAYVANINIZI KÜSTÜRMENİN YOLU

Hayvan eğitmenlerinden öğrendiğim kadarıyla, köpeklerin dayanamadığı bir şey varsa, o da kollarınızı geriye çekmenizdir. Bu davranışımız köpeğe, "Sana dokunmayacağım," mesajını vermektedir. Bir köpeğiniz varsa, bunu deneyin. Ellerinizle kollarınızı önünüzde açık bir şekilde tutarak, köpeğinizin yanında durun. Ardından kollarınızı arkanızda birleştirin ve ne olduğuna bakın. Köpeğinizin buna hiç de olumlu bir tepki vermediğini göreceksiniz.

Kimsenin bize dokunmasını istemediğimiz bir ruh halinde olduğumuzda, insanlar bundan hoşlanmaz. Birlikte yürüyen bir çift düşünün: eşlerden birinin kollarını arkada birleştirmesinin anlamı kendisini geri çekmek istemesi olabilir. Açık olan bir şey var ki, yakınlık ya da samimiyeti yansıtan bir davranış değildir bu. Birisinin elini sıkmak için kolunuzu uzattığınızı ve bu kişinin karşılık vermediğini düşünün; kendinizi nasıl hissedersiniz? Fiziksel bir temas için uzandığımızda ve bunun karşılığını alamadığımızda, kendimizi reddedilmiş hissederiz ve keyfimiz kaçar.

Dokunmanın, insanın kendisini mutlu hissetmesi açısından ifade ettiği önemi ortaya koyan birçok bilimsel çalışma bulunmaktadır. Diğerleriyle ne kadar çok fiziksel temas içinde olduğumuz ve ne sıklıkla olumlu duygular içeren bir dokunma durumuna girdiğimizin, sağlığımız, ruh halimiz, zihinsel gelişimimiz ve hatta yaşam süremiz üzerinde ciddi bir etkisi olduğu düşünülmektedir (Knapp & Hall, 2002, 290-301). Yalnızca bir köpeği okşamanın bile kişinin nabzını yavaşlattığı ve sakinleştirici bir etkiye neden olduğunu gösteren araştırmaları hepimiz okumuşuzdur. Bu muhtemelen doğrudur da. Çünkü ev hayvanları genellikle koşulsuz bir ilişki kurduklarından dolayı, karşılık alamayacağımızı düşünerek endişelenmemiz gerekmez.

Dokunmayı, nasıl hissettiğimizi gösteren bir ölçüt olarak düşünebiliriz. Sevdiğimiz şeylere uzanarak dokunmak ve hoşlanmadığımız şeyleri ise en az bir kol mesafesi uzakta tutmak isteriz. Birisine çöpe atması için kirli bir çocuk bezi verdiğinizde, bu kişinin tepkisi bezi mümkün olduğunca az parmakla ve bedeninden bir kol aralığı uzakta tutarak taşımak olacaktır. Hiçbirimize bu türden bir durumda böyle bir tepki vermesi gerektiği öğretilmez ancak hepimiz az çok aynı şekilde davranırız. Bunun nedeni limbik beynimizin hoş olmayan, sağlıksız ya da tehlikeli nesnelerle temasımızı asgari düzeyde tutmak istemesinden başka bir şey değildir.

Kolla mesafe açma davranışı yalnızca bize itici gelen nesnelerle karşı karşıya kaldığımızda değil, hoşlanmadığımız insanlarla bir arada olduğumuzda da görülmektedir. Bulunduğumuz ortamdaki tehditlere ya da olumsuz olarak değerlendirdiğimiz herhangi bir şeye karşı korunmak ve/veya bu şeyle aramızda belli bir mesafe açmak için kollarımızı bariyer veya bir engelleme mekanizması olarak kullanırız. Birisinin bir şey ya da kişi hakkında nasıl hislere sahip olduğunu anlamak için, bu şeye/kişiye karşı kollarını açıp açmadığına veya kollarını kullanarak uzaklaşıp uzaklaşmadığına bakabilirsiniz. Havaalanında ya da kalabalık bir kaldırımda insanların nasıl davrandığına bakın ve kendilerini korumak veya diğerlerinin çok yaklaşmalarını engellemek için kollarını nasıl kullandıklarına dikkat edin. Sosyal bir ortamda ya da iş dünyasında ilişkiye girdiğiniz insanların *sizi* nasıl karşıladıklarını düşünün. Sanıyorum ki bu gözlemlerin ardından "birisini kol mesafesinde tutmak" deyişinin somut bir anlamı ve pratik çıkarımları olduğunu görmeye başlayacaksınız.

KOLLARIN BÖLGESEL HAREKETLERİ

Kendimizi insanlardan/nesnelerden korumak ya da uzak tutmak için kullanmamızın yanı sıra, kollarımızı sahip olduğumuz alanı göstermek için de kullanabiliriz. Aslına bakılacak olursa, bu paragrafı yazdığım esnada Calgary'ye gitmekte olan bir Air Canada uçağındayım ve epey cüsseli birisi olduğunu söyleyebileceğim yan koltukta oturan beyefendiyle neredeyse uçuşun başından itibaren kol koyma yeri için ciddi bir mücadele içindeyiz. Şu an için mücadeleyi kaybediyor gibi görünüyorum; kol koyma yerinin yalnızca küçük bir bölümüne sahibim ve o ise geri kalan alanı ve dolayısıyla vücudumun sol tarafını kontrolü altında tutuyor. Tek yapabileceğim şey cama doğru kaymak. En sonunda kendime daha fazla alan yaratmak için savaşmaktan vazgeçiyorum; böyle-

ce o kazanıyor ve ben de kaybetmiş oluyorum. Ama en azından beyefendinin alan mücadelesinden bu kitap için bir örnek çıkarmış durumdayım. Bu gibi olayları her gün asansörlerde, antrelerde ya da sınıflarda yaşamaktayız. Ve en nihayetinde, birisi fedakârlıkta bulunmadığı ya da uzlaşma sağlanamadığı takdirde, birisi mücadeleyi "kaybeden" olarak kapatıyor ve kimsenin de böyle hissetmekten hoşlanmadığını biliyoruz.

Bölgesel kol hareketlerini, sunum yapacak ya da bir konudan bahsedecek olan kişinin dirseklerini kullanarak, diğer insanlara neredeyse alan bırakmamak pahasına masanın hatırı sayılır bir kısmını tahakkümü altına aldığı toplantılarda da gözlemleyebilirsiniz. Edward Hall'a göre sahip olunan alan, esas olarak, güç anlamına gelmektedir (Hall, 1969; Knapp & Hall, 2002, 158-164). Kısa veya uzun vadeli olsun, bir alan üzerine hak iddia etmenin ya da bu alanı kontrol altına almaya çalışmanın çok şiddetli olumsuz etkileri olabilir ve bu durum ciddi çatışmalara yol açabilir. Bölgesel anlaşmazlıklar, kalabalık bir metro vagonundaki yer kavgasından Arjantin'le Britanya'nın Falkland Adaları'mn hâkimiyeti için savaşmasına dek her türlü ihtilafı kapsamaktadır (Knapp & Hall, 2002, 157-159). Şimdi, Calgary uçuşumun aylar sonrasında, okuduğunuz bu bölüme son halini verirken, yanımdaki koltukta oturan yolcu açgözlülükle kol koyma yerinin tamamını kapladığında yaşadığım rahatsızlığı halen hissedebiliyorum. Açık olan bir şey var ki, bölgesel davranışlar hayatımızda önemli bir yere sahip ve kollarımız da aynı alanı paylaşmak durumunda kaldığımız insanlara hâkimiyetimizi göstermek için kullandığımız bir araç durumunda.

Kendine güvenen ya da yüksek statü sahibi bireylerin, güvensiz, düşük statüdeki bireylere kıyasla çok daha fazla alan talebinde bulunduğu gerçeğine dikkat edin. Baskın bir kişiliğe sahip bir adam, herkese bulunduğu bölgenin kendi hâkimiyetinde olduğunu göstermek için oturduğu koltuğa tam anlamıyla kurulacaktır. Benzer şekilde, aynı

adam bir kadınla olan ilk randevusunda rahat bir şekilde kolunu kadının omzuna atabilir. Öte yandan, "masa adabına" uymak kaydıyla, yüksek statü sahibi bireyler de genellikle yerlerini oturmalarıyla birlikte, kollarını açarak ya da eşyalarını (çanta, dosya ya da kâğıtlar gibi) ortalığa yayarak masada mümkün olduğunca alanı kontrolleri altına almaya yönelirler. Bir kurum ya da örgüt içindeki ilk günlerinizdeyseniz, kimin kim olduğunu anlamak için, defter, ajanda gibi kişisel eşyalarını ya da kollarını kullanarak diğer insanlara nazaran çok daha fazla alanı kontrolü altına almak isteyen bireyleri gözlemleyebilirsiniz. Bir konferans masasında bile sahip olunan alan, güç ve statüyü göstermektedir; bu nedenle sözel olmayan bu davranışı gözlemleyin ve izlenimlerinizi karşınızdaki kişinin fiili ya da göstermeye çalıştığı statüsünü değerlendirmek için kullanın. Diğer bir taraftan, aynı konferans masasında, dirsekleri bel hizasında, kolları da bacaklarının arasına düşmüş bir şekilde oturan bir kişi ise zayıflık ve düşük özgüven mesajı verecektir.

Akimbo

İnsanların hâkimiyetlerini göstermek ve kendilerine üstün bir hava vermek için kullandığı bölgesel davranışlardan birisi de *akimbo* yani kolların kırılarak, ellerin belde tutulmasıdır. Sözel olmayan bu davranışta, kollar V şeklinde kırılır ve eller bel hizasına yerleştirilir (başparmaklar arkayı göstermektedir). Birbirleriyle konuşmakta olan polislere ya da askerlere bakarsanız bu davranışı gözlemleyebilirsiniz; hemen her zaman *akimbo* duruşuna geçmiş bir şekilde konuşuyor olacaklardır. Her ne kadar bu duruş şekli aldıkları otoriter eğitimin bir parçası olsa da, özel sektörde olumsuz tepkilere neden olacaktır. Emekliye ayrılarak iş dünyasına geçen askerlere görünümlerini yumuşatmaları yönünde tavsiyelerde bulunmak gerekebilir; böylelikle sahip oldukları otoriter havadan kurtulabilirler (Bkz. Resim 40). *Akimbo* duruşunun müm-

kün olduğunca azaltılması, sivillerin genellikle sinir bozucu bulduğu askeri havayı kırabilir (Bkz. Kutu 31).

Kadınlar için ise bu duruşun faydaları olabilir. Kadın yöneticilerle gerçekleştirdiğim eğitimlerde, toplantı odasında bir yığın erkekle mücadele ederken kullanabilecekleri sözel olmayan güçlü bir davranış olarak *akimbo* duruşunu önermekteyim. Kadınlar için bu duruş şekli, kişinin kendi alanının hakimi olduğunu, kendisine güvendiğini ve en iyisinin kimsenin kendisine bulaşmaması olacağını göstermek açısından etkili

Resim 40



Kolların kırılarak ellerin bel hizasında tutulması (akımbo duruşu) kişinin hâkimiyetini göstermesi ya da konuşulması gereken "konular" olduğunu belli etmek için kullanılabilecek güçlü bir davranıştır

Kutu 31: **KANUNUN YANLIŞ KOLLARI**

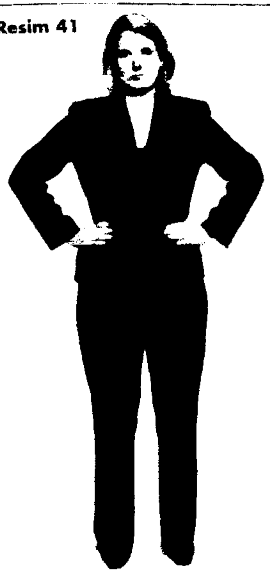
Sözel olmayan iletişimin insan davranışlarını etkileme gücünü sorgulayan kişiler, polisin akimbo duruşunu yanlış zamanlarda kullandığında neler olabileceğine bakarak konu hakkında fikir sahibi olabilir. Bu duruşun tercih edildiği bazı yanlış zamanlarda, yalnızca polis memurlarının nüfuzu kırılmakla kalmaz, hayatları da tehlikeye girebilir.

Kolların akimbo duruşu, herhangi bir alan üzerinde hak iddia etmenin yanı sıra, otorite ve hâkimiyet göstergesi olarak da çok güçlü bir davranış şeklidir. Bir ev aramasında, polis memurunun bu duruşa geçmesi, zaten öfkeli olan ev halkının daha da zıvanadan çıkmasına ve işlerin çok daha kötüleşmesine neden olabilir. Bu durum özellikle de memur bu duruşa geçerek kapıyı kapattığında ve ev halkının dışarı çıkmasını engellediğinde geçerli olacaktır. "Her horozun kendi çöplüğünde öttüğünü" ve hiçbir "horoz"un da kendi bölgesini kontrol eden birisine dayanamayacağını göz önüne alacak olursak, akimbo duruşu gibi davranışların insanları neden ve nasıl çileden çıkarabildiğini anlayabiliriz.

Akimbo duruşuna yönelik potansiyel tehlike arz eden bir diğer durum ise normal devriye görevlerinden alınarak sivil bir göreve verilen genç polis memurlarını ilgilendirmektedir. Bu çaylak memurlar ilk kez sivil bir göreve çıktığında ve örneğin bilgi almak için bir bara girdiklerinde, kollarını akımbo duruşuna getirebilirler. Her ne kadar bu alıştıkları bir davranış olsa da, tanımadıkları insanlar arasında bu türden otoriter bir duruşa geçmemeleri gerektiğini bilecek kadar deneyim sahibi değillerdir ve istem dışı olarak polis olduklarını açık ederler. Suçlulara yapılan sorgulamalar, karşılarındaki kişinin polis olup olmadığını anlamak için baktıkları ilk şeylerden birinin bu duruş olduğunu ortaya koymaktadır. Yetki sahibi kişileri bir kenara koyacak olursak, sivillerin büyük çoğunluğu normalde akimbo duruşuna geçmez. Eğitim memurları ve polis şeflerine her zaman sivil göreve çıkan polisleri bu alışkanlıklarından kurtulmaları yönünde uyarmaları gerektiğini söylerim; böylece kim olduklarını açık etmez ve hayatlarını tehlikeye atmazlar.

bir yoldur. Özellikle genç kadınlar ofise girdiklerinde, kişisel hâkimiyetlerini göstermek için kendileriyle *akimbo* duruşunda konuşmakta ısrar eden erkeklerin sözel olmayan saldırılarına maruz kalmaktadır (Bkz. Resim 41). Bu duruşun taklit edilmesi –ya da karşı taraftan daha önce kullanılması– iddialı bir tavır takınmak amacıyla başka yöntemlere başvurmak konusunda çok da istekli olmayan kadınlar için avantajlı bir yol olabilir. Kolların *akimbo* duruşu, "ortada bir mesele olduğunu",

Resim 41



Kadınlarda *akimbo* duruşu erkeklere nazaran daha az görülür. Bu pozisyonda başparmakların duruş şekline dikkat edin.

Resim 42



Bu resimde kollar *akimbo* pozisyonunda olmasına rağmen başparmaklar öne dönüktür. Başparmakların arkayı gösterdiği ve "konuşulacak meseleler olduğunu" söyleyen bir önceki pozisyona göre bu daha meraklı ve daha az otoriter bir duruştur.

"işlerin yolunda olmadığını" ya da kişinin "ayaklarının yere bastığını" iletmek için etkili bir yöntemdir (Morris, 1985, 195).

Ellerin bel hizasında olduğu ve başparmakların arkayı gösterdiği geleneksel *akimbo* duruşunun değişik bir şekli de, ellerin aynı şekilde belde ancak başparmakların öne dönük olduğu duruştur (Bkz. Resim 41 ve 42). Bu duruş genellikle kişinin herhangi bir konuda merak içinde ya da endişeli olduğu zamanlarda görülmektedir. Kişi bu meraklı *akimbo* duruşuyla (başparmaklar öne dönük, eller belde, dirsekler açık) ne olup bittiğini anlamak için bir olaya yaklaşabilir ve gerek gördüğü takdirde "başparmakları arkaya döndürecek" şekilde ellerinin pozisyonunu değiştirerek daha hakim bir duruşa geçebilir.

Ellerin Ensede Birleşmesi

Akimbo benzeri bir diğer bölgesel davranış da genellikle iş toplantılarında ya da insanların oturduğu diğer sosyal buluşmalarda görülebilecek, ellerin ensede birleşmesidir. Bu pozisyona geçen kişi arkasına yaslanarak ellerini başının arkasında birleştirir (Bkz. Resim 43). Bu davranış üzerine bir kültür antropologuyla konuştuğumda, her ikimiz de söz konusu davranışı kobra yılanının üstünlüğünü ve gücünü göstermek için başını kaldırmasına benzetmiştik. Bu pozisyona geçtiğimizde hayatın bize dokunamayacağı ve "yetkinin bizde olduğu" mesajını veririz. Rahatlık ve üstünlük göstergesi olan bu ve diğer davranışlarda hiyerarşinin geçerli olduğunu da söylemeliyim. Örneğin, toplantının başlamasını bekleyen bir şef ellerinin ensede birleştiği bu duruşa geçebilir; fakat patron odaya girdiği anda pozisyonunu hemen düzeltecektir. Alan iddia etmek yüksek konumdaki ya da yetki sahibi kişilerin yapabileceği bir şeydir. Bu nedenle toplantı odasındaki diğer herkes bir saygı göstergesi olarak ellerini düzgün bir şekilde masanın üzerine koyarken, ellerini ensesinde birleştirip arkasına yaslanacak olan kişi patrondan başkası değildir.

Resim 43



Ellerin başın arkasında birleşmesi bir rahatlık ve hâkimiyet göstergesidir. Toplantılarda genellikle şef ya da patron konumundaki kişi bu türden bir davranışta bulunabilir.

Hakim Duruş

İnsanlar aynı anda hem bir noktanın altını çizmek hem de hâkimiyetleri altındaki alanı göstermek için genellikle kollarını kullanmayı tercih eder. Bu durum özellikle de tarafların bir konu üzerinde anlaşmazlık yaşadığı etkileşimlerde geçerlidir. Örnek olarak yakın zamanlarda tanık olduğum bir olayı verebilirim. New York'taki bir konaklama esnasında otel müşterilerinden biri, kolları vücuduna yapışık bir biçimde kayıt masasına yaklaşmış ve görevliden bir iyilik istemişti. İstediği bu iyilik reddedilince müşteri ricasını bir talebe çevirdi; aynı esnada kol hareketlerinde de ciddi bir değişiklik söz konusuydu - tartışma kızıştıkça kolları daha da açılmış ve çok daha geniş bir alanı gösterir

olmuştu. *Kolların açılması*, üstünlük sağlamak ve kişinin bakış açısını vurgulamak için limbik sistemin verdiği güçlü bir tepkidir (Bkz. Resim 44). Genel bir kural olarak, uysal bir kişi kollarını geriye çekerken, güçlü ya da öfkeli kişiler daha fazla alanı kontrolleri altına almak için kollarını mümkün olduğunca açacaktır (Bkz. Kutu 32).

İş toplantılarında, çok daha geniş alan kaplayan (ve bu alanı koruyan) bir konuşmacı muhtemelen tartışılmakta olan konuda kendisini oldukça rahat hissetmektedir (Bkz. Resim 45). Kolların geniş bir şekilde açılması, gözlemlenen kişinin duygularını tam olarak yansıtabilen bir davranıştır çünkü limbik sistem kaynaklıdır ve kişinin rahatlığını ortaya koyar. Tam tersi şekilde, kendisini rahatsız eden bir konuda sorgulanan kişinin kollarını nasıl geri çektiğini ve kapattığını da gözlemleyebilirsiniz (Bkz. Kutu 33).

Flört İlişkilerinde Kol Davranışları

Flört ilişkilerinde, çıktığı kişinin omzuna kolunu ilk kez atan çoğu zaman erkek olmaktadır – özellikle de başka erkeklerin birlikte olduğu kadına yaklaşmasından çekiniyorsa. Ya da erkek, kimsenin hâkimiyeti altındaki bölgeyi ihlal etmemesini sağlamak için bir kolunu kadının arkasında tutarak, sürekli olarak etrafında dönecek veya onu yönlendirmeye çalışacaktır. Bu türden flört rutinlerini seyretmek aydınlatıcı olduğu kadar eğlencelidir de – özellikle de bilinçaltından gelen tepkilerle hem çıktıkları kadını hem de sahip oldukları alanı gözlem altında tutmaya çalışan erkekleri seyretmek gerçek bir eğlence olabilir.

Kol hareketlerinin dahil olduğu flört davranışlarına verilebilecek bir başka örnek de, masada birlikte oturan bir çiftin kollarını birbirlerine ne kadar yakın koyacağıdır. Kollarımızda çok fazla sayıda duyusal reseptör yer aldığından ötürü, yalnızca kolların birbirine dokunması

Resim 44



Masa gibi bir yüzey üzerinde parmakların açık bir şekilde koyulması, kendine güven ve otorite göstergesi olan belirgin bir davranıştır.

Resim 44



Sandalye üzerinde açılan kollar dünyaya kendinizi güvende ve rahat hissettiğinizi göstermenin bir yoludur.

Kutu 32: KOLLARIN AÇILMASI ALARMLARI ÇALIŞTIRMALI

Birkaç yıl önce American Airlines'ın denizaşırı ülkelerde görev yapan güvenlik personeline verilen bir eğitimde yer almıştım. Çalışanlardan biri-si bilet satış görevlilerinin, gişede kollarını ne kadar geniş açtıklarına bakarak sorun çıkarması muhtemel yolcuları çoğu zaman tespit edebildiğini anlattı. O günden sonra bunu gözlemledim ve bilet işlemlerinde bu türden bir davranış içinde olan sayısız yolcu olduğunu fark ettim.

Bir gün havaalanındayken (evet, bir kez daha!), yolculardan birine ağırlık sınırının üzerindeki bagajı için ek ücret ödemesini zorunlu kılan yer bir uygulamanın anlatıldığı bir konuşmaya kulak misafiri oldum. Uygulamayı duyan adam gişede kollarını öylesine bir genişlikte açtı ki, bel hizasından eğilmesi gerekti. Tartışma esnasında havayolu çalışanı bir adım geriye atarak kollarını göğsünün üzerinde birleştirdi ve yolcuya, sakinleşip işbirliği yapmadığı takdirde uçağa binmesine müsaade edilemeyeceğini söyledi. Dikkate değer iki farklı kol davranışını birden içeren bir olayla her gün karşılaşamayacağımı bildiğimden, bu tartışmayı özellikle anımsıyorum.

bile haz almamızı sağlayabilir. Aslına bakılacak olursa, saçların çıplak kola değmesi ya da giysilerin arasından bir dokunuş da sinir uçlarının uyarılmasına neden olabilir. Bu nedenle kollarımızı bir başka insanın kollarının yakınına koyduğumuzda, limbik beynimiz hissettiğimiz rahatlığı açık bir şekilde ortaya koyarak, fiziksel temasa müsaade eder. Öte yandan, ilişkimiz kötüleşmeye başladığında ya da birlikte oturduğumuz kişi (sevgilimiz ya da bir yabancı) rahatsız hissetmemize yol açtığında, kollarımızı uzaklaştırırız.

Kollarımızdaki Süs ve Takılar

Dünyanın her yerinde, sahip olunan zenginlik genellikle kollara takılan değerli nesne ve takılarla gösterilir. Orta Doğu'nun birçok bölgesinde,

Kutu 33: KOLLARI DÜŞEN SWAT AMİRİ

Yıllar önce, Lakeland, Florida'da gerçekleştirilecek bir SWAT operasyonunun planlanma sürecinde yer almıştım. Plandan sorumlu SWAT amiri operasyonun detaylarını anlatırken, her şeyi düşünmüş olduğunu gösteren bir hava içerisindeydi. Kendinden emin bir şekilde detayların üzerinden geçerken oturduğu sandalyeye yayılmış, kollarını da iki yana açmıştı. Birden, "Peki Lakeland'deki sağlık görevlileri? Onlarla temas sağlandı mı?" diye bir soru soruldu. Amir soruyu duyar duymaz kollarını topladı ve dizlerinin arasına indirdi; avuçları birleşmişti. Bu çok ciddi bir değişimdi. Amir büyük bir alanı işgal ettiği rahat durumundan, mümkün olduğunca dar bir yere sıkışmaya çalıştığı bir tedirginliğe kaymıştı birdenbire – bunun tek nedeni de sağlık görevlileriyle gerekli temasları kurmamış olmasıydı. Az önce hissettiği rahatlık buhar olup uçmuştu sanki. Bu olayı, davranışlarımızın ne kadar da hızlı bir şekilde değiştiğine ve ruh halimize, rahatlık düzeyimize ya da düşüncelerimize göre yeniden düzenlendiğine dair can alıcı bir örnek olarak değerlendirebiliriz. Sözel olmayan bu davranışlar duygularımızla eşzamanlı olarak oluşur ve bilgi iletimini anında gerçekleştirir. Kendimizi rahat hissettiğimiz zamanlarda ne kadar yayılırsak, tam tersi bir ruh haline büründüğümüz de aynı şekilde kendimizi geri çeker, kapatırız.

kadınların altın yüzük ve bilezikler takarak zenginlik ve konumlarını göstermesi halen çok sık rastlanan bir durumdur. Erkekler de sosyo-ekonomik konumlarını ya da zenginlik düzeylerini göstermek için pahalı saatler takabilir. 1980'lerde, Miami'de erkekler arasında bir Rolex çılgınlığı yaşanıyordu mesela: bu marka bir statü sembolü haline gelmişti ve özellikle uyuşturucu satıcılarıyla sonradan görme zenginler Rolex'e ciddi rağbet gösteriyordu.

Kişisel ya da iş hayatına yönelik geçmişi yansıtan izlerin de dahil olduğu sosyal simgeler kollarımız üzerinden birçok farklı şekilde sergilenebilir. Örneğin bazı inşaat işçileri, atletler ve askerler profesyonel yaşamlarından kalma yaraları bilinçli olarak, hatta gururla açığa çıkar-

maktadır. Üniformalarda, kol üzerinde ve omuzda çeşitli armalar kullanılır. Gövde gibi, kollarımız da kişiliğimizi yansıtabileceğimiz bir ilan tahtası olarak düşünülebilir. Bu durumu gözlemlemek için, her gün sayısız insanın kolunda gördüğünüz dövmelere ya da vücut geliştiricilerin sergilediği kaslara bakmanız yeterli olacaktır.

Usta bir gözlemci yalnızca dikkatli bir şekilde insanların kollarına bakarak yaşam tarzları hakkında bilgiler çıkarabilir. Narin bir kişinin neredeyse hiç kırışmamış bir görüntüye sahip, bembeyaz dirsekleri ile her gün dışarıda çalışan bir insanın çizik içinde ve güneşten yanmış dirsekleri arasında çok fark vardır. Uzun bir süre orduda ya da hapishanede kalmış kişilerin bu deneyimlerini sahip oldukları yaralara ve dövmelere bakarak çıkarabilirsiniz. Belli bir topluluk ya da konuya yönelik olarak nefret güden insanları vücutlarına yazdırdıkları yazılardan ya da dövmelerinden anlayabilirisiniz. Enjekte edilen sert uyuşturuculara bağımlı insanların kollarındaki damar çizgilerinde çeşitli izler olması muhtemeldir. *Sınır kişilik bozukluğu* gibi ciddi psikolojik rahatsızlıklara sahip insanlar bilinçli olarak kendilerine zarar verebilecekleri krizler yaşadığından, bu insanların kollarında kesikler ve yaralar gözlemlenebilir (Amerikan Psikoloji Birliği, 2000, 706-707).

Dövmeler üzerine konuşacak olursak, bu türden vücut süslerine yönelik talepte son on beş yıl içinde büyük bir artış olduğunu söyleyebiliriz – özellikle de daha "modernize" ülkelerde. Öte yandan, dövmenin kökeni en azından on üç bin yıl gerilere kadar gitmektedir. Vücudumuzu bir ilan tahtası olarak düşündüğümüzde, günümüz kültüründe dövmelerin insanlara nasıl göründüğü tartışmaya açık bir konudur. Dövmelere yönelik talepte ciddi bir artışın yaşandığı son yıllarda birçok kez jüri adaylarına anketler uyguladım ve dövmesi olan bir tanık ya da sanığın jüri üyelerince nasıl algılandığını değerlendirme şansım oldu. Potansiyel jüri adayları üzerinde yapılan ve farklı birçok grup

kadın ve erkeğe uygulanan anketler, dövmelerin genellikle düşük statü (alt sınıf) göstergesi ve/veya gençlikte yapılan bir hata olarak algılandığını ve insanlar tarafından sevilmediği ortaya koymaktadır.

Öğrencilere eğer varsa dövmelerini gizlemeleri gerektiğini söylerim – özellikle de bir iş başvurusunda bulunacaklarsa ve gıda endüstrisi ya da tıp alanında çalışmayı düşünüyorlarsa. Ünlüler dövme sahibi olmaktan çok etkilenmeyebilir ancak onlar da iş başındayken çoğu zaman bu dövmelerini kapatmak zorunda kalıyor. Ana noktamız şu ki, birçok insanın dövmelerden hoşlanmadığı yapılan araştırmalar tarafından ortaya konmuştur. Belki bir gün bu tutum değişebilir fakat şu an için konuşacak olursak, birilerini olumlu bir yönde etkilemek istiyorsanız ve dövmeleriniz varsa, gizlemelisiniz.

Duygusal Bağlılığın Kabloları: Kollarımız

Çocuklara sevgi dolu bir şekilde dokunulması, kendilerini güvende hissetmelerini sağlayacaktır; fakat yetişkinler bile arada bir kucaklanmaya, sevdiklerinin kendilerine sarılmasına ihtiyaç duyar. Sevdiklerime düşünmeden sarılırım çünkü bu tür bir etkileşim sevgi ve bağlılık hislerini kuru sözcüklerden çok daha etkili bir şekilde iletmektedir. İnsanlara dokunmaktan çekinen, kolay kolay kimseye sarılmayan kişiler için üzülüyorum; çok şey kaçırıyorlar.

Her ne kadar güçlü ve etkili bir sarılma kişilerarası ilişkilerde ciddi artılar sağlasa da, bu tür bir davranış bazı insanlar tarafından kişisel alanlarının ihlal edilmesi olarak da yorumlanabilir. Yaşamakta olduğumuz (ve de iyi niyetli bir sarılmanın cinsel tacizle ilişkilendirilerek yanlış yorumlanabileceği) çelişkiler çağında, bu türden bir yakınlaşmanın hoş karşılanmadığı ortamlarda kendimizi bu şekilde açmamaya dikkat etmeliyiz. Her zaman olduğu gibi, herhangi bir durumda birile-

rine sarılmanın uygun olup olmadığını da, etkileşimde olduğunuz insanların davranışlarını dikkatli bir şekilde gözlemleyip değerlendirerek anlayabilirsiniz.

Bununla birlikte, birilerine sarılmadan da, yalnızca kollarınızı kullanmak yoluyla hissettiğiniz sıcaklığı iletebilir ve diğer insanlar tarafından olumlu bir şekilde algılanma şansınızı arttırabilirsiniz. Örneğin, bir yabancıyla ilk kez etkileşime girerken, kollarınızı rahat bir konumda bırakarak (ve tercihen vücudunuzun ön tarafını karşınızdaki kişiye açıp, avuçlarınızı kolaylıkla görülebilecek bir konumda tutarak) sıcaklık gösterebilirsiniz. Bu davranışınız, karşınızdaki kişinin limbik sistemine "Merhaba, benden size zarar gelmez," mesajını iletmenin çok etkili bir yoludur. Böylece bu kişinin rahatlamasını sağlayabilir ve sonrasında gelecek her türlü etkileşimi kolaylaştırabilirsiniz.

Latin Amerika'da erkekler arasında *abrazo* (kısa bir kucaklaşma) kültürün bir parçasıdır. Bu davranış "seni seviyorum" demenin bir yoludur. Abrazo esnasında göğüsler karşı karşıya gelir ve kollar karşıdaki kişinin sırtını tamamen kapatır. Ne yazık ki, böyle bir davranışta bulunmaya hiç de istekli olmayan ya da bunu yaptıklarında kendilerini çok tuhaf hisseden birçok insan tanıyorum. Latin Amerika ülkelerinde, karşılarındaki kişiye bir abrazo vermek istemeyen ya da bunu yapmak durumunda kaldıklarında sanki büyükanneleriyle dans ediyormuş gibi bir hale bürünen birçok Amerikalı işadamı gördüm. Size tavsiyem gerektiğinde bunu yapmanız, hem de tam ve doğru olarak – bu türden küçük şeyler her kültürde çok fazla anlam ifade etmektedir. Abrazoyu düzgün bir şekilde öğrenmekle, nasıl doğru el sıkışılacağını öğrenmek ve bunu yaparken kendinizi rahat hissetmek arasında hiçbir fark yoktur. İşadamıysanız ve Latin Amerika ülkelerinde ya da Latin Amerika kökenli insanlarla çalışıyorsanız, bu alışılmış selamlamayı öğrenmekte veya yapmakta zorlandığınız takdirde soğuk ve itici biri olarak algılan-

Kutu 34: BİRİSİ SİZE SARILIRSA, KIZMAYIN SAKIN HA!

Yıllar önce Tampa, Florida'daki bir casusluk davasında, savunma avukatı beni zora sokmak ya da en azından güvenilirliğimi kırmak için, iğneleyici bir tonda, "Sayın Navarro, ne zaman karşılaşsanız müvekkilimi kucakladığınız doğru değil mi?" diye sordu. "Ona kucaklamak denemez, bir abrazoydu yaptığım, bu ikisi arasında fark var," diyerek cevapladım. Bir saniye için durakladım ve ardından devam ettim: 'Bir keresinde banka soyduğunu düşünecek olursanız, bu yaptığım müvekkilinizin silahlı olup olmadığını kontrol etmem için de iyi bir fırsattı." Cevabımla irkilen avukat sorularını o anda bitirdi. Müvekkilinin daha önce silahlı bir banka soygununu gerçekleştirdiğinden haberi olmadığı belliydi.

İlginç olansa, Tampa ve hemen yanındaki Ybor City'de (ağırlıkla Latin Amerikalıların yerleştiği bir kent) yaşayan insanlar abrazoyu daha önce hiç duymamış olmalarına rağmen, abrazo açıklamam davada kilit rol oynadı. Bu davadan sonra söz konusu avukatla yakın arkadaş olduk ve bugün federal hakim olarak görevine devam ediyor. Aradan geçen yirmi yılın ardından, halen "abrazo olayına" güleriz.

manız işten bile değildir. Basit bir jestle çok fazla yol kat edebilecek ve sempatik birisi olarak görülecekken, bu tür bir soğukluğa hiç de gerek olmadığını eminim siz de çıkarabilirsiniz (Bkz. Kutu 34).

KOL DAVRANIŞLARI ÜZERİNE SON GÖZLEMLER

Diğer insanların niyet ve hislerinin yorumlanmasında kollarımız çok fazla bilgi vermektedir. Benim bakış açıma göre, karşınızdaki insanla yakınlık kurmanın en etkili yollarından biri bu kişinin koluna, dirsekle omuz arasında bir bölgeye dokunmaktır. Tabii ki, herhangi bir hamlede bulunmadan önce karşınızdaki kişinin kişisel ve kültürel tercihlerini tespit etmeniz lehinize olacaktır. Öte yandan, yukarıda bahsettiğim

kısa dokunuş temas kurmak (ve temas kurduğunuz kişiye iyi anlaştığınızı göstermek) için etkili ve de güvenli bir yoldur. Akdeniz, Güney Amerika ve Arap ülkelerinde dokunma, iletişimin ve sosyal uyumun önemli bir parçası olarak kabul edilmektedir. Bu yüzden seyahatte olduğunuz yabancı bir ülkede insanlar rahat bir şekilde kolunuza dokunduğunda şaşkınlığa düşmeyin, irkilmeyin ya da kendinizi tehdit altında hissetmeyin; bu davranış aranızın iyi olduğunun güçlü bir ifadesidir (elbette ki bu dokunuşu, yukarıda bahsettiğimiz gibi, düzgün bir şekilde yaptıklarını varsayıyorum). İnsan teması iletişimin çok önemli bir parçası olduğundan ötürü, asıl kişiler arasında bu türden bir temas olmadığında endişelenmek ve nedenini merak etmek gerekir.

6

KONTROLÜ ELE ALMAK

El ve Parmak Davranışları

Tüm türler içinde, insanoğlunun elleri benzersizdir – yalnızca ellerimizi kullanarak becerebildiklerimiz açısından değil, iletişim yetenekleri açısından da. İnsanoğlu elleriyle Sistine Şapeli'ni boyamış, müzikal enstrümanlar çalmış, cerrahi operasyonlar gerçekleştirmiş, görkemli heykeller yaratmış, çeliğe şekil vermiş ve şiirler yazmıştır. Ellerimizle etrafımızdaki dünyayı kavrayabilir, çizebilir, vurabilir, hissedebilir, algılayabilir, ölçebilir, tutabilir ve biçim verebiliriz. Dahası, ellerimiz ifade gücü açısından da inanılmaz bir potansiyele sahiptir. Duyma engelliler için iletişimin bir yolu olabilen ellerimizle hikâye anlatabilir veyahut en derinlerdeki düşünce ve hislerimizi ortaya koyabiliriz. Başka hiçbir canlı türünde böylesine çarpıcı yeteneklere sahip bir uzuv yoktur.

Çok ince hareketler tatbik edebilen ellerimiz, beynimiz içinde cereyan eden nüans niteliğinde birçok his ve düşünceyi de yansıtabilecek düzeydedir. Ellerimizin gerçekleştirdiği ancak (bilinçli ya da bilinçsizce) doğrudan beynimizle bağlantılı olmayan neredeyse hiçbir şey olmadığından ötürü, el davranışlarına yönelik bir anlayış geliştirmemiz sözel olmayan iletişim çözümlemesi açısından kritik önem taşı-

maktadır. Milyonlarca yıllık evrim sürecimizde kazandığımız konuşma dili özelliğine rağmen, duygu, düşünce ve hislerimizi yansıtma işleminde beynimiz halen birebir olarak ellerimizi devreye sokmaktadır. Bu nedenle, insanlar konuşuyor olsun ya da olmasın, el davranışları, gözlemlediğimiz kişilerin duygu ve düşüncelerini anlamamıza yardımcı olacak zengin bir bilgi kaynağı olarak ilgimizi hak etmektedir.

ELLERİN GÖRÜNÜM VE DAVRANIŞLARI KİŞİLERARASI ALGILARI NASIL ETKİLER

Yalnızca diğer insanların elleri bize önemli bilgiler iletmez; kendi el davranışlarımız aracılığıyla da diğerlerinin bizi algılayışı üzerinde etki sahibiyizdir. Bu nedenle diğerlerinin el davranışlarından edindiğimiz ve değerlendirdiğimiz bilgiler kadar, kendi ellerimizi kullanma biçimimiz de kişilerarası ilişkilerdeki etkinlik düzeyimizde pay sahibidir. O halde, öncelikle el davranışlarımızın diğerlerinin hakkımızdaki düşüncelerini nasıl etkilediği inceleyerek başlayalım.

Etkili El Davranışları Güvenilirliğimizi ve İnandırıcılığımızı Arttırır

İnsan beyni en ufak el ve parmak hareketlerini bile algılayabilecek şekilde programlanmıştır. Aslına bakılacak olursa beynimiz, vücudun geri kalanına kıyasla bileklere, avuçlara, parmaklara ve ellere orantısız bir ilgi yöneltmektedir (Givens, 2005, 31, 76; Ratey, 2001, 162-165). Evrimimiz açısından değerlendirecek olursak, bu hiç de mantıksız bir durum değildir. Tür olarak dik duruşa geçmemizle birlikte, ellerimiz daha yetenekli, ifade gücü yüksek ve de çok daha tehlikeli bir noktaya gelmiştir. Ne anlattıklarını ya da bir tehlike potansiyeline sahip olup

Kutu 35: BAŞARIYI ELDE TUTMAK

En iyi konuşmacılar her zaman el hareketlerinden yararlanır. Ne yazık ki, iletişim gücünü arttırmak için el hareketlerini geliştiren konuşmacılara verebileceğim en iyi örneklerden biri Adolf Hitler olacak. Birinci Dünya Savaşı'nda alelade bir er, ancak kutlama kartları yapabilen başarısız bir ressam ve ufak tefek bir adam olan Hitler'in, tanrı vergisi yeteneğe sahip inandırıcı bir konuşmacı olarak görünmesini sağlayacak herhangi bir vasfı olduğunu söylemek zor. Hitler yalnız başına, ayna karşısında çalışmaya başlamıştı. Daha sonraki yıllarda ise kendisini filme alarak, dramatik bir konuşma düzeyine ulaşabilmek için el hareketleri üzerine yoğunlaştı. Hikâyenin kalanını zaten biliyorsunuz; şeytan ruhlu bu insan retorik becerilerini sivrilterek Üçüncü Reich'ın[10] liderliğine kadar yükselebildi. Hitler'in el hareketleri üzerine çalışırken gösteren ve dinleyicileri etkilemek ve kontrol altına alabilmek için ellerinden güç alan bir konuşmacı olarak gelişimine tanıklık eden bu filmlerden bazıları halen arşivlerde bulunmakta

olmadıklarını anlamak için, etkileşimde olduğumuz insanların ellerini hızlı bir şekilde kontrol ederek değerlendirmemiz hayatta kalmaya yönelik ciddi bir zorunluluktur. Başarılı şovmenler, sihirbazlar ve etkili konuşmacılar, sunumlarını veya gösterilerini daha etkileyici bir hale getirmek ya da dikkatimizi bir başka noktaya çekmek için, beynimizin ellere odaklanmaya yönelik doğal eğilimini çok iyi bir şekilde kullanmaktadır (Bkz. Kutu 35).

İnsanlar etkili el hareketlerine olumlu bir şekilde karşılık vermektedir. Evde, iş hayatında ya da arkadaşlarınızla birlikteyken, ikna gücü yüksek bir konuşmacı olarak insanlar üzerindeki tesirinizi arttırmak istiyorsanız, ellerinizin ifade gücünü yükseltmeye yoğunlaşmalısınız. Bazı insanlar için güçlü bir el iletişimi doğuştan gelen bir özelliktir:

10 *Drittes Reich*: 1930'lardan İkinci Dünya Savaşı sonuna dek Nazi yönetimi altındaki Nasyonal Sosyalist Almanya'ya verilen ad.

bilinçli bir düşünme süreci ya da eğitim gerekli değildir. Ancak geriye kalan diğerleri için çaba ve çalışma zorunludur. Öte yandan, ister bunu doğal bir şekilde gerçekleştiriyor olun, ister sonradan öğrenin, ellerimizi devreye soktuğumuzda fikir ve düşüncelerimizi çok daha etkili bir şekilde iletebildiğimizi fark etmemiz gerekiyor.

Ellerinizi Saklamak Olumsuz Bir İzlenim Bırakır – Bırakın Görünsünler

Konuşma esnasında ellerinizi göremedikleri takdirde insanlar size şüpheyle yaklaşabilir. Bu nedenle yüz yüze bir konuşma yaparken her zaman ellerinizi görünür bir yerde tutun. Ellerini masanın altında tutan birisiyle konuştuğunuzda kendinizi nasıl da rahatsız hissedeceğinizi düşünün (Bkz. Kutu 36). İnsanlarla birebir olarak etkileşime girdiğimizde ellerini görmek isteriz çünkü beynimiz iletişim sürecinin ayrılmaz bir parçası olarak el hareketlerini de temel almaktadır. Eller görüş alanının dışına çıktığında ya da ifade gücünden yoksun kaldığında, taraflar arasında iletilmekte olan bilginin nitelik ve doğruluk düzeyinde de ciddi bir eksilme olacaktır.

Tokalaşmanın Gücü

Tokalaşmak genellikle bir başka insanla kuracağımız ilk –çoğu durumda da tek– temas olacaktır. Uyguladığımız güç ve tokalaşmayı ne kadar sürdürdüğümüz de dahil olmak üzere tokalaşma şeklimiz, karşımızdaki insanda bırakacağımız ilk izlenimi etkileyebilir. Hepimiz, tokalaşmamızın sonucunda, kendisi ya da ortadaki durum açısından bize rahatsızlık veren birisini anımsıyoruzdur. Karşınızdaki insanda bırakacağınız izlenime yönelik olarak, hiçbir zaman tokalaşmanın önemini aklınızdan çıkarmamalısınız. Bu çok önemlidir.

Kutu 36: EL ALTINDAN BİR DENEY

Yıllar önce, dersine girdiğim sınıflardan üçünde gayri resmi bir çalışma yürütmüştüm. Öğrencilerden birbirleriyle konuşmalarını istedim; konuşma esnasında taraflardan biri ellerini masanın altında tutarken, diğeri görünür bir yere koyacaktı. On beş dakikalık karşılıklı görüşmenin sonunda ellerini masanın altında tutan öğrencilerin, karşılarındaki kişiler tarafından rahatsız, içine kapanık (kendini geride tutan), sinsi ve hatta yalancı olarak algılandıkları ortaya çıktı. Elleri masanın üzerinde görünür bir şekilde duran öğrenciler ise daha açık ve arkadaş canlısı olarak tanımlandı ve hiçbiri karşılarındaki kişi tarafından yalancı veya sahtekâr biri olarak algılanmadı. Çok bilimsel bir deney olmadığını biliyorum ama gene de aydınlatıcı sonuçlar elde ettiğimizi söyleyebilirim.

Jüri üyelerine yönelik anketleri yürüttüğüm yıllarda açık bir şekilde gördüğüm şeylerden biri de, insanların, avukatların kürsü arkasında olmasından hiç hoşlanmadığıydı. Jüri üyeleri, sunumunu daha doğru bir şekilde değerlendirmek için avukatın ellerini görmek istiyordu. İnsanların hiç hoşlanmadığı şeylerden biri de tanıkların ellerini saklamasıydı; bunu olumsuz bir işaret olarak alarak, tanığın bir şeylerden çekindiğini hatta yalan söylediğini düşünüyorlardı. Her ne kadar bu davranış ve tutumlar tek başlarına yalancılığa dair bir kanıt sayılamayacak olsa da, jürinin bakış açısı hiç de yabana atılır cinsten değil – bu örnek bize hiçbir zaman ellerimizi saklamamamız gerektiğini anımsatmalı.

Dünyanın her yerinde insanları selamlamak için elleri kullanmak genel bir uygulamadır fakat tokalaşmanın nasıl, ne kadar süre boyunca ve de ne şiddette gerçekleştirilmesi gerektiği kültüre göre değişiklik gösterir. Brigham Üniversitesi'ndeki eğitimime başlamak için ilk kez Utah'a geldiğimde, Brigham öğrencilerinin "Mormon tokalaşması" dediği şeyi öğrenmiştim. Çok güçlü ve uzun süren bir selamlaşma şekli olan Mormon tokalaşması, tabii ki yalnızca üniversite öğrencileri arasında değil, aynı zamanda kentin her yerindeki "Son Gün Azizleri

İsa'sının Kilisesi" üyeleri (yani Mormonlar[11]) tarafından da yaygın bir şekilde kullanılmaktaydı. Utah'da bulunduğum yıllar içinde birçok kez, özellikle de yabancı öğrencilerin bu aşırı hararetli tokalaşmadan çekindiğini gözlemledim. Bunun nedeni muhtemelen birçok kültürde, özellikle de Latin Amerika'da, tokalaşmanın gayet yumuşak bir şekilde gerçekleştirilmesidir (zaten Latin Amerika ülkelerinde insanların bir kısmı tokalaşmak yerine abrazoyu tercih etmektedir).

Genellikle iki insanın ilk kez birbirlerine dokundukları an olduğundan ötürü, tokalaşma taraflar arasındaki ilişki açısından belirleyici olabilir. Selamlaşma ve tanışmanın yanı sıra, tokalaşma bazı insanlar tarafından hâkimiyet kurmanın bir yolu olarak da kullanılmaktadır. 1980'lerde, karşınızdaki insan üzerinde kontrol ve hâkimiyet sağlamak için tokalaşmadan nasıl faydalanılabileceğini, elin şu ya da bu şekilde tutulması ve her zaman sizin elinizin üstte olması gerektiğini anlatan yığınla kitap yazılmıştır. Ne büyük kayıp!

Üstünlük sağlamak için tokalaşma teknikleri araştırmanızı kesinlikle önermiyorum – niyetimiz yalnızca karşı tarafta olumlu bir izlenim bırakmak olmalı, olumsuz değil. Karşınızdaki kişi üzerinde hâkimiyet sağlama ihtiyacı içindeyseniz, kullanacağınız şey elleriniz değildir. Karşı tarafın kişisel alanını ihlal etmek ya da gözleri dikip bakmak gibi çok daha güçlü taktiklerden bahsedilebilir.

Bu yolla üstünlük sağlamak isteyen insanlarla çok kez tokalaştım ve bu tokalaşmaları her zaman olumsuz duygularla tamamladım. Üzerimde baskı kurmayı başaramadılar, yalnızca rahatsız hissetmeme neden oldular. Bir de, tokalaşma esnasında işaret parmaklarıyla bileği-

---

11 Joseph Smith tarafından 1830'da kurulan ve bugün yaklaşık on milyon takipçisi olan din. Günümüzde "Son Gün Azizleri İsa'sının Kilisesi" adı altında örgütlenen ve Hristiyanlığın bir kolu sayılabilecek Mormonlar'ın merkezi ABD'nin Utah eyaletidir.

nizin iç tarafına dokunmakta ısrar edenler var. Birisi size böyle bir şey yapar ve kendinizi rahatsız hissederseniz, bu sizi şaşırtmasın; sizin durumunuzdaki çoğu insanın tepkisi de böyle olacaktır.

Benzer şekilde, "politikacı tokalaşması" (karşı tarafın sol eliyle, tokalaşan ellerin üzerini kapatması) denilen şeyle karşılaştığımızda rahatsız hissetmenizin de gayet normal olduğunu söyleyebilirim. Sanıyorum ki politikacılar, iki elle yapılan bu tokalaşma şekliyle daha içten bir hava verdiklerini düşündüklerinden, insanların büyük çoğunluğunun bundan hiç de hoşlanmadığını fark edemiyorlar. Bu şekilde el sıkışmaktan vazgeçmeyen ve sonuç olarak yalnızca karşılarındaki kişiyi olumsuz hislerle bıraktıklarını anlayamayan insanlar (ekseriyetle erkekler) tanıyorum. İnsanların size yabancılaşmasını istemediğiniz müddetçe bu türden rahatsızlık verici tokalaşma şekillerinden sakınmalısınız.

Batılılara çok tuhaf gelebilir ancak birçok kültürde erkeklerde el ele tutuşma davranışı görülmektedir. Bu durum Müslüman ülkeler kadar, Asya'da da (özellikle Vietnam ve Laos'da) yaygındır. Birleşik Devletler'de genellikle erkekler birbirleriyle el ele tutuşmaktan çok rahatsız olur çünkü çocukluğumuzu ve belli dini ayinleri bir kenara koyacak olursak, kültürümüzde böyle bir şey yoktur. FBI Akademisi'nde eğitime girdiğim zamanlarda, genç ajanlara ayağa kalkıp el sıkışmalarını istiyorum. Bunu yapmak konusunda, kendilerinden istenen uzun bir el sıkışması olsa bile, bir çekinceleri olmuyor. Fakat yan yana gelip birbirlerinin ellerini tutmalarını istediğimde, dudak bükmelerle itirazların gelmesi için çok beklemeniz gerekmiyor. Bir erkekle el ele tutuşmanın düşüncesi bile çoğunun rahatsızlık duymasına yetiyor ve yapmak durumunda kalırlarsa da, bunu tereddüt içinde yapıyorlar. Bu noktada genç ajanlara görevleri gereği farklı kültürlerden birçok insanla iç içe olacaklarını ve bu insanların bir kısmının da bize karşı

duydukları yakınlığı elimizi tutarak göstereceğini anlatmam gerekiyor. Bu, Amerikalılar olarak kabul etmeyi öğrenmemiz gereken bir şey – özellikle de yabancı ülkelerden insanlarla çalıştığımız zamanlarda.

Birleşik Devletler'de yaygın olmasa da, birçok kültürde dokunmak, erkekler arasındaki olumlu hislerin somut bir karşılığıdır. Bulgar beyefendinin hikâyesi (Bkz. Kutu 37) yalnızca kültürel farklılıkları ortaya koymakla kalmıyor; türümüz için fiziksel temasın önemini de gösteriyor. Kişilerarası ilişkilerde –erkekler, kadınlar, ebeveynler ve çocuklar ya da sevgililer arasında olsun– ilişkinin ne durumda olduğunu anlamak için fiziksel temasın düzeyi ve temas yoğunluğuna bakmak kritik bir önem taşımaktadır. Bir ilişkinin bozulmaya başladığının ya da tehlikeli sularda yüzdüğünün en önemli göstergelerinden biri temas yoğunluğundaki ani düşüştür (zamanında bir temas yoğunluğunun olduğunu varsayıyorum). Her ilişkide, taraflar arasında güven varsa, dokunsal bir faaliyet de vardır.

Şu anda yabancı bir ülkede seyahatteyseniz ya da kısa zaman içinde çıkmayı planlıyorsanız, gideceğiniz ülkenin kültürel adetlerini (özellikle de selamlaşmaları) anladığınızdan emin olun. Birisi sizinle zayıf bir tokalaşma gerçekleştirdiğinde hemen yüzünüzü ekşitmeyin ya da bir başkası kolunuzu kaparsa, ürküp kaçmayın. Orta Doğu'daysanız ve birisi elinizi tutmak isterse, bunu yapın. Rusya'ya gittiğinizde sizi karşılayan erkek elinizi sıkmak yerine yanağınıza bir öpücük kondurursa, şaşırıp kalmayın. Batılılar için tokalaşmak ne demekse, tüm bu selamlama ve karşılamalar da bulunduğunuz kültürde aynı anlama gelmektedir. Bir Arap ya da Asyalı erkek elimi tutmak istediğinde onore olurum çünkü bunun bir hürmet ve güven işareti olduğunu bilirim. Söz konusu kültürel farklılıkları anlamak ve kabul etmek daha iyi bir dünya görüşünün ve kültürel çeşitliliği kucaklayabilmenin ilk adımıdır.

Kutu 37: GELENEK VE İSTİHBARAT EL ELE TUTUŞTUĞUNDA

FBI'ın Manhattan ofisine atandığımda, Bulgaristan'dan iltica etmiş bir muhbirle birlikte çalıştım. Zaman içinde bu yaşlıca beyefendiyle arkadaş olduk. Kendisini evinde ziyaret ettiğim ve sohbet edip çay içtiğimiz bir öğleden sonrasını anımsıyorum. Koltukta yan yana otururken elimi tutmuş ve bana Demir Perde'nin ardındaki yaşamını anlattığı yarım saat boyunca da bırakmamıştı. Sovyet baskısı altında geçen yıllarını anlatırken sohbetimizin iki iş arkadaşının konuşmasından ziyade bir terapi olduğunu hissediyordum. Bu beyefendinin, kendisini yakın hissettiği birinin elini tutmaktan memnuniyet duyduğunu ve bunun onu rahatlattığını görmek hiç de zor değildi. Bu davranışı bana duyduğu güvenin açık bir göstergesiydi ve o öğleden sonra eski bir istihbarat memurunun hayatını anlatmasından çok daha fazla anlam ifade ediyordu. Elini kabul etmem, bana anlatacağı hayati önemde birçok olay açısından da rahatlatıcı bir etkiye neden olmuş ve muhtemelen normalde anlatacağından çok daha fazlasını anlatmıştı. O gün dokunmaktan korktuğum ya da bir erkeğin elini tutmaktan çekindiğim için kendimi geri çekmiş olsaydım, neler kaçırmış olurdum bilemiyorum.

Diğer İnsanları Gücendirecek El Davranışlarından Kaçının

Dünyanın birçok ülkesinde, birisini parmakla işaret etmek en saldırganca hareketlerden biri olarak görülmektedir. Yapılan birçok araştırma da, insanların parmakla gösterilmekten hiç hoşlanmadığını ortaya koymaktadır (Bkz. Resim 46). Hapishane avlularında olduğu kadar okullarda da, birisine parmak doğrultmak genellikle birinci dereceden kavga sebebi olmaktadır. Ebeveynler çocuklarıyla konuşurken, "Senin yaptığını biliyorum!" gibi bir cümleyle çıkışıyorlarsa, kesinlikle aynı anda parmaklarını çocuklarına doğrultmamalıdır. Parmak doğrultmak karşı tarafta o kadar kötü bir ruh haline neden olur ki, bu düşmanca hareketi anlamlandırmaya çalışacağından dolayı,

Resim 46



Kullandığımız en saldırganca hareketlerden biri muhtemelen birisini parmakla göstermektir. Dünyanın her yerinde olumsuz çağrışımları olan bir davranıştır bu.

çocuğun dikkati kendisine anlatılmakta olan şeyden uzaklaşabilir (Bkz. Kutu 38).

Parmakla göstermek ya da parmak doğrultmak, el ya da parmaklarla yapılabilecek birçok saldırgan ya da kaba hareketten yalnızca birisidir. Elbette bu hareketlerin bazıları (örneğin, birisine orta parmak göstermek) herkes tarafından o kadar iyi biliniyor ki, üzerlerine konuşmamıza gerek yok. Birisinin yüzüne doğru parmaklarınızı şaklatmak da kaba bir hareket olarak algılanmaktadır; hiçbir zaman karşınızdaki kişinin dikkatini çekmek için, köpeğinizi çağırırken kullandığınız bir hareketi denememelisiniz. 2005 yılındaki Michael Jackson davasında jüri, kurbanlardan birisinin annesinin kendilerine doğru parmaklarını şaklatmasından hiç de hoşnut kalmamıştı ve bu hareket çok olumsuz

Kutu 38: GÖSTERDİĞİN ŞEYİ GÖREMİYORUM

Odak gruplarla yapılan araştırmalar, açılış konuşmalarında savcıların sanığa işaret parmaklarını doğrulttuklarında çok dikkatli olmaları gerektiğini ortaya koyuyor. Savcı henüz sanığın suçluluğunu kanıtlamamış olduğundan dolayı, parmağını sanığa bu şekilde sallama hakkına da sahip olmadığını düşünen jüri üyeleri bu tür davranışlar görmekten hoşlanmıyor. Bu nedenle, sanığa doğru savcının elini açık tutması (avucu sanığı gösterecek şekilde), parmak doğrultmaktan çok daha iyi bir davranış olacaktır. Savcı, ancak sanığın suçluluğunu ortaya koyduktan sonraki kapanış konuşmasında parmağını doğrultabilir. Bu önemsiz bir detay olarak görünebilir. Fakat olası jüri adayları üzerinde gerçekleştirilen düzinelerce anket, birçok insanın bu davranışa karşı (suçluluğu kanıtlanmayan birisinin parmakla hedef olarak gösterilmesi) tepkili olduğunu ortaya koymaktadır. Özet olarak, savcılara mahkeme salonundayken parmak doğrultma davranışından sakınmalarını öneririm. Geriye kalan bizler ise, eşimiz, çocuklarımız ya da iş arkadaşlarımızla konuşma/tartışma halindeyken kesinlikle parmağımızı doğrultmamalıyız. Parmak doğrultmak en yalın haliyle saldırganca bir davranıştır.

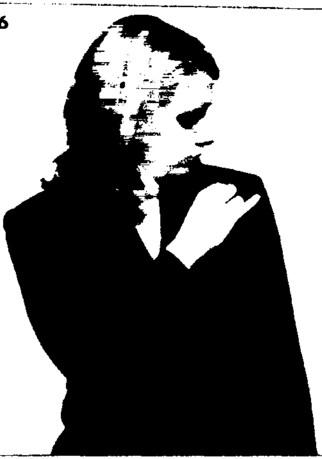
bir etkiye neden olmuştu. Dünyanın çeşitli bölgelerinde kullanılan farklı el hareketleri üzerinde yoğunlaşmak isteyenler için Desmond Morris'in *Body Talk: The Meaning of Human Gestures (Vücudun Dili: İnsanlarda El ve Kol Hareketlerinin Anlamı)* ve Roger E. Axtell'in *Gestures: The Do's and Taboos Body Language Around The World (El ve Kol Hareketleri: Dünyanın Dört Bir Yanından Beden Diline Yönelik Yapılması Gerekenler ve Tabular)* kitaplarını şiddetle öneririm. Bu iki harikulade kitap da dünyanın dört bir tarafındaki çeşitli el-kol hareketleri ve ellerin insan duygularını ifade etme kapasitesi üzerine aydınlanmanızı sağlayacaktır.

Ellerimizi Kullanarak Kendimize Çekidüzen Verdiğimiz Davranışlar Konusunda İhtiyatlı Olun

Görünüşümüz konusunda endişelendiğimizde, kıyafetlerimize, saçımıza ve vücudumuza çekidüzen vermek için parmaklarımızı kullanırız. Flört dönemlerinde insanlar nasıl göründükleriyle çok daha fazla ilgilenir. Ayrıca bu ilgi ve alaka yalnızca kendilerine yönelik değildir, birlikte oldukları insanların görünümlerine de itina ederler. Aralarındaki samimiyet ve yakınlık, kadın erkeğin gömlek kolundaki bir ipliği ya da saç telini nazikçe alırken, erkeğin de kadının ağzına bulaşmış sosu parmağının ucuyla silmesine müsaade eder. Bu türden davranışlar anneyle çocuk arasında da görülür (yalnızca insanlarda değil, diğer memeli türlerinde ve kuşlarda da) ve ilgi ve yakınlık göstergesidir. Bir ilişki dahilinde gözlemlendiğinde, eşler arasındaki bu tür ilgili davranışlar aralarındaki yakınlığı, uyumu ve samimiyet düzeyini göstermektedir.

Diğer bir taraftan, çekidüzen davranışları olumsuz bir şekilde de algılanabilir. Örneğin, bize bir şeyler anlatmakta olan bir kişiyi dinlememiz gerekirken, bu esnada kendimize çekidüzen vermekle ilgilenmemiz kaba ve saygısızca bir davranıştır (Bkz. Resim 47). Bunun yanında, insanların içindeyken sosyal anlamda daha kabul edilebilir olan çekidüzen davranışları da vardır. Otobüsteyken süveterinizdeki ipliği almak bir şeydir, insanların içinde tırnaklarınızı kesmek başka bir şey. Dahası, bir kültürde kabul edilebilir olan bir davranış, bir diğerinde olmayabilir. Ayrıca, aralarında böyle bir yakınlık ve samimiyet yokken birisinin karşısındaki insanda çekidüzen vermeye yönelik herhangi bir davranışta bulunması da uygunsuzdur.

Resim 46



Kendinizle ilgilenmeniz ve çekidüzen vermeniz makul bir davranıştır ancak tabii ki birisi sizinle konuşuyorken değil. Bu saygısızca bir davranıştır.

Ellerinizin Fiziksel Görünümü

İnsanların ellerine bakarak yaptıkları işi ya da ne tür faaliyetler içinde olduklarını anlamak mümkün olabilir. El kullanımına dayanan ağır işlerde çalışan kişilerin sert, nasırlı elleri olması muhtemeldir. Yara ve çizikler karşınızdaki kişinin bir çiftlikte ya da benzeri bir işte çalıştığını veya bir saha sporuyla uğraştığını gösterebilir. Ellerin vücudun iki yanında ve parmakların bükülü olduğu bir duruş ordu deneyiminin işareti olarak değerlendirilebilirken, bir gitaristin parmak uçları keçelenmiş bir görünümde olabilir.

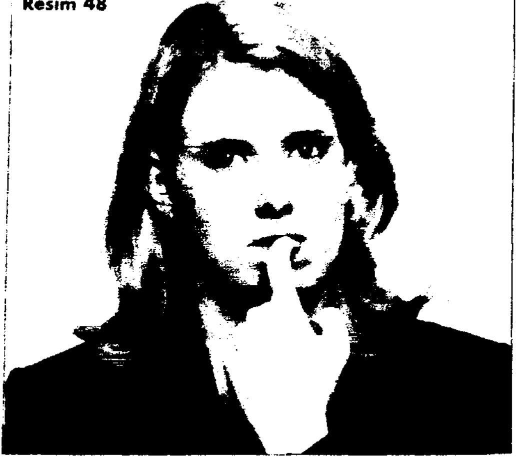
Ellerimiz aynı zamanda kendimizle ne denli ilgilendiğimizin ve sosyal teamüllere nasıl yaklaştığımızın bir göstergesidir. Ellerimiz bakımlı veya kir içinde, parmaklarımız manikürlü ya da korkunç bir

görünümde olabilir. Erkeklerde uzun tırnaklar tuhaf ya da kadınsı bir görünüm verirken, tırnak yeme alışkanlığı insanlar tarafından bir gerginlik ya da güvensizlik belirtisi olarak yorumlanır (Bkz. Resim 48). Beynimiz ellere çok fazla odaklandığından ötürü, biz de ellerimizin temizliğine ve görünümüne her zaman ilgi göstermeliyiz – çünkü diğer insanlar bu ilgiyi gösterecektir.

Terli Ellerle Başa Çıkmayı Öğrenin

Kimse nemli ellerle tokalaşmaktan hoşlanmaz; bu yüzden sürekli elleri terleyen insanlara, birisiyle buluşacakları zaman (özellikle de potansiyel işverenleri, müstakbel eşleri ya da yararlı olabilecek konumdaki insanlarla) tokalaşma öncesinde bir yolunu bulup ellerini kurulamala-

Resim 48



Tırnak yemek genellikle gerginlik ya da güvensizlik belirtisi olarak yorumlanır.

rını öneririm. Ellerin terlemesi yalnızca sıcaktan oluşmaz; gerginlik ve stres de terlemeye neden olabilir. Elleri terlemiş olan birisiyle tokalaşırsanız, bu kişinin stres altında olduğunu düşünebilirsiniz (limbik sistemin uyarılması terlemeye neden olabilir). Bu gözleminizi, kendisine belli etmeksizin karşınızdaki kişinin sakinleşmesi için bir şeyler yapıp, olumlu izlenim bırakmak için değerlendirebilirsiniz. Stresli zamanlarında insanları yatıştırabilmek, daha içten, etkili ve başarılı bir ilişkinin kurulması için en iyi yollardan biridir.

Hatalı bir yorumlamayla, avuçlarınız terliyse yalan söylediğinize kanaat getiren insanlar vardır. Bu hiç de doğru değildir. Sinir sistemimizin donma, kaçma ya da savaşmaya yönelik limbik tepkileri harekete geçiren kısmı (sempatik sinir sistemi), aynı zamanda ter bezlerimizi de yönetmektedir. Yalnızca tanımadığınız birisiyle ilk kez görüşecek olmak bile ellerinizin terlemesine neden olabileceğinden ötürü, bu durum *kesinlikle* yalancılık ya da düzenbazlıkla ilişkilendirilmemelidir. İnsanların aşağı yukarı yüzde beşi çoğu zaman su gibi terlemektedir ve kronik terleme durumunda (hiperhidroz) avuçların da sürekli olarak nemli olması normaldir (Collett, 2003, 11). Yani terli avuçlar yalancılık göstergesi değil; yalnızca stres, bazı durumlarda da genetik düzensizlik kaynaklı bir durumdur. Nemli ellere yönelik değerlendirmelerinizde her zaman dikkatli olmalısınız. Her ne kadar terli elleri kişinin yalan söylediğinin bir göstergesi olarak ele alan kaynaklar olsa da, bu kesinlikle doğru bir saptama değildir.

EL DAVRANIŞLARININ OKUNMASI

Şu ana dek, kendi el davranışlarımızın ve ellerimizin görünümünün insanlar üzerindeki etkisini inceledik. Şimdi de, diğer insanların ne düşündüğünü ve hissettiğini okumamıza yardımcı olacak bazı el dav

ranışlarına bakalım. Ellerin ilettiği bilgiler üzerine birkaç genel noktayla başlayıp, etkileşimde olduğumuz insanları anlamamıza imkân tanıyacak yüksek ve düşük güven düzeyinin göstergesi belirli el davranışlarına geçeceğim.

Ellerdeki Gerginlik Önemli Bir Mesaj Vermektedir

Ellerimizle parmaklarımızı kontrol eden kaslar kesin ve tam hareketlere yönelik olarak tasarlanmıştır. Limbik beynimiz uyarıldığında ve stresli ya da gergin olduğumuz zamanlarda, nörotransmitter[12] dalgaları ve adrenalin (epinefrin) gibi hormonlar ellerde kontrol edilemeyen gerginlik ve titremeye neden olabilir. Üzerimizde olumsuz tesiri olan bir şey duyduğumuzda, gördüğümüzde ya da düşündüğümüzde de ellerde titreme oluşabilir. Elde tutulan herhangi bir nesne titreme düzeyini arttırarak, "baskı altındayım" mesajını verecektir (Bkz. Kutu 39). Özellikle de kişi elinde kalem ya da sigara gibi uzun veyahut hafif ancak nispeten büyük bir şey (mesela kâğıt) tutuyorsa, ellerindeki titreme çok daha fark edilir bir hale gelir. Stres durumunu yaratan konuşma ya da olayın hemen sonrasında elde tutulan nesne sallanmaya ya da titremeye başlar.

Olumlu duygular da ellerimizin titremesine yol açabilir – olumlu duyguların kaynağı, elimizde tuttuğumuz ikramiye kazanmış bir piyango bileti de olabilir, poker masasında çok iyi kartlar da. Gerçekten heyecanlandığımızda, ellerimiz (bazen kontrol edemeyeceğimiz şekilde) titremeye başlar. Bunlar limbik sistem kaynaklı tepkilerdir. Havaalanında ya da garda, ebeveynler, eşler veya akrabalar, görevden dönen asker çocuklarını veya bir akrabalarını beklerken, genellikle

---

12 Sinir sistemimizde nöronlar arasında iletişimi (bilgi transferini) sağlayan kimyasal taşıyıcılar.

elleri heyecanla titrer. İnsanlar bu titremeyi yanlarındaki kişinin eline tutunarak, ellerini koltukaltlarına sıkıştırarak ya da göğüs hizasında sıkıca tutarak kısıtlamaya çalışabilir. Beatles'ın ilk kez Amerika'ya gelişini gösteren eski videolara bakarsanız, duydukları aşırı heyecan nedeniyle, ellerini sıkıca kavrayarak kontrol altına almaya çalışan genç kızlardan yeterince görebilirsiniz.

Tabii ki, davranışı *bağlam* içinde (içinde bulunulan şartlara göre) değerlendirerek, öncelikle ellerin titreme nedeninin korku, gerginlik, stres ya da heyecan, neşe, sevinç kaynaklı olduğunu anlamalısınız. Titreyen ellerinin yanı sıra kişinin kendisini yatıştırmaya yönelik davranışlar (boyna dokunmak ya da dudakları sıkmak gibi) içinde olduğumu gözlemlersem, ortada olumlu bir şeyden ziyade baskı unsuru olan (olumsuz) bir şey olduğunu düşünürüm.

Önemli bir nokta da, ellerin titremesinin ancak kişinin normal el davranışlarındaki bir değişiklik (sapma) olması durumunda sözel olmayan bir bilgi olarak değerlendirilebileceğidir. Karşınızdaki kişinin elleri, aşırı kahve tüketmesi ya da uyuşturucu veya alkol bağımlılığı nedeniyle sürekli olarak titreyebilir – her ne kadar titremenin gözlemlenmesi halen kişiye dair bilgilendirici bir nitelik taşısa da, sözel olmayan iletişim açısından bu titreme artık temel bir davranış halini almıştır. Benzer şekilde, Parkinson gibi nörolojik hastalıklar da el titremesine neden olabilir ve kişinin duygusal durumu hakkında bir bilgi iletmez. Aslına bakılacak olursa, bu türden bir hastalığı olan kişinin ellerindeki titreme birden kesilecek olursa, bunun anlamı söz konusu kişinin ortadaki konu üzerinde yoğunlaşmaya çalışması olabilir (Murray, 2007). Unutmayın ki bizim için önemli olan davranıştaki *değişikliktir.*

Genel bir kural olarak söyleyebilirim ki, birdenbire başlayan ya da kesilen veya bir şekilde temel davranış çizgisinden farklı bir davranış daha dikkatli bir değerlendirme gerektirir. Davranışın gerçekleştiği

Kutu 39: ATEŞ OLMAYAN YERDEN DUMAN ÇIKMAZ

Büyük bir casusluk soruşturması dahilinde, davayla bağlantılı olduğu düşünülen bir adamla görüşmekteydim. Onu seyrediyorken, adam bir sigara yaktı. Adamı davaya doğrudan bağlayabileceğim tek bir işarete sahip değildim: herhangi bir tanık yoktu, belirgin bir kanıt da – yalnızca kimlerin bu işin içinde olduğuna dair muğlâk fikirlerimiz vardı. Görüşmede FBI ve ordunun davayla bağlantılı gördüğü birçok ismi telaffuz ettim. Ne zaman ki Conrad ismindeki bir şüpheliden bahsettim, adamın elindeki sigara yalan makinesinin iğnesi gibi sert bir şekilde titredi. Bunun bir tesadüf mü yoksa önemli bir işaret mi olduğunu anlamak için, tepkilerini ölçmek amacıyla başka isimler okumaya devam ettim ancak titreme yinelenmedi. Fakat Conrad isminin geçtiği dört yerde adamın sigarası titremişti. Adamla Conrad arasında sandığımızdan çok daha ciddi bir ilişki olduğunu anlamam için bu yeterli bir işaretti. Sigaranın titremesi, adamın limbik sisteminin hissedilen tehdide yönelik verdiği açık bir tepkiydi. Bu ismin telaffuz edilmesinin adamda yarattığı baskı, bizim için önemli olabilecek bir şeyler sakladığının ya da doğrudan işlenen suça iştirak ettiğinin bir göstergesiydi.

Bu ilk görüşmede adamın suça iştirak edip etmediğini saptayamamıştım çünkü doğruyu söylemek gerekirse, dava hakkında yeterli bilgiye sahip değildim. Ancak soruşturmanın peşini bırakmamamız ve daha başka sorgulamalar da yapmamızın tek nedeni, adamın Conrad ismine verdiği tepki olmuştu. Bu tepkiyi göstermemiş ya da gösterdiği halde gözden kaçmış olsaydı, adaletin elinden kurtulması işten bile değildi. Ve bir yıllık bir sürece yayılan birçok görüşme ve sorgulamanın ardından, en sonunda adamımız Conrad'la birlikte gerçekleştirdiği casuslukları itiraf etmekle kalmadı, işlediği diğer suçları da bir bir döktü.

bağlamın, ne zaman olduğunun ve kesin bir yorumlama yapmanıza yardım edecek diğer işaretlerin değerlendirmeye dahil edilmesi, karşınızdaki kişiyi doğru bir şekilde okuma yeteneğinizi geliştirecektir.

YÜKSEK GÜVEN GÖSTERGESİ EL DAVRANIŞLARI

Yüksek güven göstergesi bir davranış ya da duruş, beynin rahatlık düzeyini ve özgüveni yansıtır. Ellerle bağlantılı ve duyumsanan güveni yansıtan muhtelif davranışlar, karşımızdaki kişinin mevcut durumdan dolayı kendisini iyi ve rahat hissettiği bilgisini iletir.

Parmakların Birleştirilmesi

Parmakların birleştirilmesi, duyumsanan yüksek güveni gösteren en güçlü davranışlardan birisi olarak değerlendirilebilir (Bkz. Resim 49). Bu duruşta parmak uçları karşılıklı olarak birbirine dokunur ancak kenetlenmez; avuç içleri de birleşmeyebilir. Birleşik Devletler için konuşacak olursak, kadınlarda bu davranış erkeklere göre daha aşağıda (neredeyse bel hizasında) görülür ve bu nedenle de bazen gözlemlenmesi güçleşebilir. Erkeklerde ise genellikle göğüs hizasında birleştirilen parmaklar, daha görünür ve güçlü bir davranıştır.

Parmaklarınızın birleşmesi, düşünceleriniz ya da konumunuz açısından kendinizi ne denli rahat hissettiğinizi işaret etmektedir. Bu davranışla, herhangi bir şey konusunda nasıl hisler içinde olduğunuzu ve fikirlerinizin tam olarak arkasında durduğunuzu diğerlerine açık bir şekilde gösterebilirsiniz (Bkz. Kutu 40). Yüksek konumdaki kişilerde (avukatlar, yargıçlar ya da doktorlar), kendilerine ve bulundukları konuma duydukları güven nedeniyle, parmakların birleştirilmesi gündelik bir davranış halini almıştır. Bütün insanlarda bu davranış zaman zaman gözlemlense de, çeşitli ölçüler ve stiller olduğunu söyleyebiliriz. Bazı insanlarda bu davranış her zaman görülürken, bazıları ise çok ender olarak parmaklarını birleştirir. Bazı insanların da parmaklarını daha farklı biçimlerde birleştirdiğini gözlemleyebilirsiniz (mesela bu

Resim 49



Parmakların birleştirilmesi, duyumsadığımız güveni gösteren en güçlü davranışlardan birisidir.

farklı stillerden biri, yalnızca işaret parmaklarıyla başparmaklar birbirine dokunurken, diğer parmakların içi içe geçmesidir). Bazıları parmaklarını masanın altında birleştirirken, bazıları da tam önlerinde, yüksek bir konumda birleştirir. Bazı insanlarda ise bu davranış başın üzerinde gerçekleştirilir.

Parmakların birleştirilmesinin ifade ettiği güçlü anlamın farkında olmayan insanlarda, bu davranış göz ardı edilemeyecek bir süre boyunca kesintisiz gözlemlenebilir, özellikle de koşullar kendi lehlerine sürmeye devam ediyorsa. Bu davranışın sözel olmayan önemli bir işaret olduğunun bilincinde olan insanlar bile, kendilerini alıkoymak konusunda zorlanabilir. Heyecanlandıkları zamanlarda bu tepkilerinin farkına varıp kontrol etmeyi unuttuklarından ötürü, bu kişilerin limbik sistemlerinde parmakların birleştirilmesi otomatik bir tepki ve dolayısıyla da engellenmesi güç bir davranış halini almıştır.

Resim 50



Parmakların iç içe geçmesiyle ellerin birleştirilmesi hissettiğimiz stres ya da endişeye yönelik evrensel bir davranıştır.

Koşullarla birlikte tepkilerimiz de çok hızlı bir şekilde değişebilir. Bu olduğunda, saniyenin binde biri gibi bir zamanda, yüksek güvenimizin göstergesi olan ellerimizin duruşu, azalan rahatlık ve güvenimizi yansıtacak bir değişiklik içine girer. Güven duygumuz sarsıldığında ya da zihnimize şüphe tohumları düştüğünde, birbirlerine uçlardan dokunmakta olan parmaklarımız, dua eden bir insanın ellerini anımsatacak şekilde, iç içe geçer (Bkz. Resim 50). Sözel olmayan davranışlarımızdaki bu tür değişiklikler çok hızlı gerçekleşir ve değişen koşullara yönelik içsel tepkilerimizi eşzamanlı olarak yansıtır. Kişi, hissettiği güven ve kuşkunun artması ve azalmasını yansıtacak şekilde, parmaklarını birleştirdiği bir konumdan (yüksek güven), parmaklarını iç içe geçirdiği bir başka konuma (düşük güven) ve ardından yeniden ilk durumuna geçebilir.

Kutu 40: PARMAKLARINIZI BİRLEŞTİRDİĞİNİZDE, JÜRİ ORADA OLACAK

Farklı sosyal durumlarda parmakları birleştirmenin etkisini inceleyerek, sözel olmayan davranışların ne denli önemli olduğunu anlayabilirsiniz. Mesela bir davada tanık durumundaysanız, parmakları birleştirmenin çok fazla faydasını görebilirsiniz; özellikle de uzman durumundaki tanıklıklarda. Tanıklar, belli bir noktayı vurgulamak ya da söyledikleri konusundaki rahatlıklarını göstermek için parmaklarını birleştirmelidir. Bunu yaparak, ellerini dizlerinin üzerinde tuttukları ya da parmaklarını iç içe geçirdikleri bir duruşa kıyasla, tanıklıklarının jüri tarafından çok daha güçlü bir şekilde algılanmasını sağlayabilirler. İlginçtir ki, kendi çağırdığı tanık ifade verirken parmaklarını birleştirmiş bir şekilde oturan avukat, jüri tarafından gözlemlenecek rahatlığından ötürü, bu tanıklığın gücünü de arttıracaktır. Jüri üyeleri tanıklarda parmakların iç içe geçirilmesi ya da ellerin kavuşturulması gibi davranışlar gördüğünde, bunu güvensizlik ve gerginlikle ve maalesef çoğu zaman da, yalancılıkla ilişkilendirme eğilimindedir. Dürüst olan ve olmayan bütün insanlarda bu davranışın gözlemlenebileceğini ve bu durumun doğrudan yalancılık göstergesi sayılamayacağını anlamalıyız. Daha otoriter, rahat ve samimi görünmelerinden ötürü, ifade ve tanıklıklarda kişilerin parmaklarını birleştirmesi veya parmaklarını iç içe geçirmeksizin ellerini tortop yapmaları tavsiye edilmektedir.

Siz de düzgün bir parmak birleştirme davranışı ve ellerin doğru şekilde konumlanması ile karşınızdaki kişi üzerinde olumlu bir tesir bırakabilirsiniz. Parmakların birleştirilmesi güven ve rahatlığın çok güçlü bir yansıtıcısı olabilir ve bu türden bir davranış içinde olan kimseyi alt etmek de kolay değildir. Bu davranışın bir diğer faydası da, konuşmacılar ve satıcılar kadar, önemli bir noktayı vurgulamak isteyen herkes için ciddi bir avantaj sağlamasıdır. Bir iş görüşmesindeyken, bir toplantıda sunum yapıyorken ya da yalnızca arkadaşlarınızla bir konu üzerine tartışıyorken, ellerinizin ne ölçüde bir rahatlık yansıttığını değerlendirin.

Profesyonel toplantılarda, kendilerine duydukları güvenin dışavurumunu zayıflatacak şekilde, kadınların sıklıkla masa altında ya da aşağı bir hizada parmaklarını birleştirdiğini görüyorum. Eminim ki, kendine güven, rekabet ve rahatlığın bir göstergesi olarak parmakları birleştirmenin gücünü anladıkça, çok daha fazla kadın bu davranışın hakkını teslim ederek artık masanın üzerinde ve görünür bir şekilde yapmaya başlayacaktır.

BAŞPARMAK HAREKETLERİ

Sözel dilin bazen sözel olmayan dili yansıtması ilginçtir. Eleştirmenler bir film için *"two thumbs up" (iki başparmağın birden kaldırılarak tasdiğin gösterilmesi)* terimini kullandığında, filme duydukları güvenin işaretidir bu. *Başparmakların kaldırılması* hemen her zaman yüksek güvenin bir göstergesidir. İlginç bir şekilde, bu hareket yüksek konumla da ilintilidir. John F. Kennedy'nin fotoğraflarına bakacak olursanız, ellerini çoğu zaman ceket cebine soktuğunu ve dik duran başparmaklarının dışarıyı gösterdiğini görürsünüz (Bkz. Resim 51). Kardeşi Bobby'de de aynı davranış görülebilir. Avukat, profesör ve doktorları, elleriyle klapalarını düzeltirken, başparmakların dik bir şekilde havayı gösterdiği klasik duruşlarında çok sık görebilirsiniz. ABD'de büyük bir moda/portre fotoğraf stüdyoları zinciri, son yıllarda kadın müşterilerinin neredeyse tamamını, bir elleriyle yakalarını tutmuş, başparmakları ise havayı gösterir bir şekilde fotoğraflamaktadır. Bu şirketin pazarlama takımı başparmakların kaldırılmasının yüksek güven ya da yüksek statü göstergesi olduğunu anlamış görünüyor.

Yüksek Güven ve Konum Göstergesi Olan Başparmak Hareketleri

İnsanlar başparmaklarını kaldırdığında, bu hareket kendilerine duydukları güvenin ve/veya düşünceleri ya da mevcut koşullar konusundaki

Resim 51



Genellikle yüksek konum sahibi bireylerde görülen ve başparmağın ceketin dışında olduğu bu davranış, güven ve rahatlık işaretidir.

rahatlıklarının bir göstergesidir (Bkz. Resim 52 ve 53). Başparmakların kalkması yer çekimi karşıtı davranışlara verilebilecek bir başka örnek ve genellikle rahatlık ve yüksek güvenle ilişkilendirilebilecek sözel olmayan bir işarettir. Diğer bir ilginç nokta da, normalde düşük güven göstergesi olan parmakların iç içe geçirilmesinin, başparmaklar dik bir konumda tutulduğunda bu havasını kaybetmesi ve yeniden güven işareti olan bir davranışa dönüşmesidir. Başparmak hareketlerini etkili bir şekilde kullanan insanların, bulundukları ortamın farkında olan, düşünceleri konusunda kesinlik taşıyan ve daha keskin gözlemler yapabilen kişiler olması muhtemeldir. Başparmaklarını kaldıran insan-

Resim 52



Başparmakların kaldırılması genellikle olumlu düşüncelerin bir göstergesidir. Bu davranış bir konuşma esnasında çok hızlı değişiklikler gösterebilir.

Resim 53

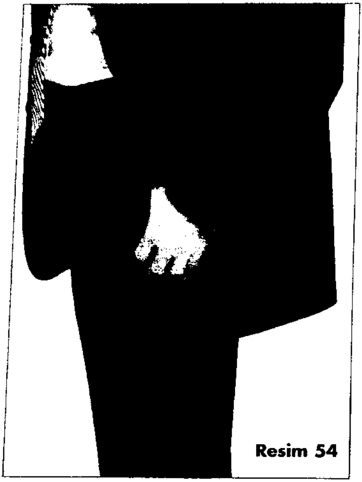


Bu fotoğrafta olduğu gibi, kişi belli bir konuda çok kesin olmadığında ya da duyguları olumsuz bir noktaya döndüğünde, başparmaklar bir anda kaybolabilir.

ları gözlemleyin ve bu profili nasıl sağladıklarını inceleyin. İnsanlar normalde başparmaklarını kaldırmış bir şekilde dolaşmayacağından ötürü, bu davranışı gözlemlediğinizde, karşınızdaki kişinin olumlu duygular içinde olduğunu kesinleyebilirsiniz.

Düşük Güven ve Konum Göstergesi Olan Başparmak Hareketleri

Karşınızdaki kişi (genellikle de bir erkek) başparmağını cebine sokup, diğer parmaklarını dışarıda tuttuğu bir pozisyona geçerse, bunu düşük güven göstergesi bir davranış olarak değerlendirebilirsiniz (Bkz. Resim 54). Özellikle de profesyonel hayat içinde gözlemlendiğinde, bu davranışın ilettiği mesaj çekingenlik ve güvensizliktir. Lider ya da yetkili konumundaki insanlar asla işbaşındayken bu tür bir davranış göstermez. Yüksek konumdaki bir kişi belki istirahat esnasında kısa bir süreliğine bu davranışa geçebilir fakat işbaşındayken asla. Çünkü bu davranış hemen her zaman düşük güven ya da konum göstergesidir.



Başparmakların cepte olması düşük konum ve düşük güvenin göstergesidir. Yetki ve otorite sahibi kişiler, ilettiği yanlış mesaj nedeniyle bu davranıştan sakınmalıdır.

Başparmak hareketleri net işaretler olarak değerlendirilebileceğinden ötürü, kimin kendisini iyi hissettiğini ve kimin kendisiyle mücadele içinde olduğunu doğru bir şekilde tayin etmenize yardımcı olabilirler. Parmaklarım birleştirdikleri bir konumda çok güçlü sunumlar yapan erkekleri seyrederken, dinleyicilerden biri konuşma içinde bir hata saptadığında, başparmakların hemen cebe saklandığını defalarca gözlemlemişimdir. Bu türden başparmak hareketleri, hayal kırıklığına uğramış annesinin önünde dikilen bir çocuğun davranışlarını andırmaktadır. Bu davranış, kişinin çok hızlı bir şekilde yüksek güven durumundan düşük güven durumuna geçtiğini göstermektedir (Bkz. Kutu 41).

Jenital Çekidüzen

Erkekler bazen, bilinçaltından gelen bir tepkiyle, başparmaklarını kemer bandının içine sokarak pantolonlarını çekebilir ya da sarkık durumdaki diğer parmakları vücutlarının jenital bölgesini çevrelerken,

Kutu 41: **BAŞPARMAĞIN YANLIŞ YERDE DURDUĞU BİR OLAY**

Bogota, Kolombiya'da, dünyaca ünlü bir otelde kaldığım bir iş gezisinde, genel müdür işe yeni güvenlik görevlileri aldığından, fakat tam olarak ne olduğunu saptayamamış olmasına rağmen, bu yeni elemanlarla ilgili hoşlanmadığı bir şeyler olduğundan bahsetmişti. FBI için çalıştığımı bildiğinden, benden güvenlik görevlilerini gözlemlememi ve gerçekten rahatsız edici bir şeyler olup olmadığını söylememi rica etti. Dışarı çıktık ve görevlilere hızlı bir bakış attık. Genel müdür, her ne kadar yeni üniformaları ve parlatılmış ayakkabılarıyla derli toplu bir görünümleri olsa da, bir şeylerin gene de yanlış olduğunu söyledi. Üniformalar konusunda ona katıldım ancak görevlilerin başparmaklarını ceplerine sokmuş bir şekilde durduklarını göstererek, bunun onlara zayıf ve yetersiz bir görüntü verdiğini belirttim. Genel müdür ilk başta ne dediğimi anlamamış gibi göründü fakat anlattığım duruşu kendi üzerinde denemesini istediğimde, "Haklısın! Annelerini bekleyen küçük çocuklara benziyorlar bu halleriyle," dedi. Ertesi gün güvenlik görevlilerine, oteldeki konukları tedirgin etmeden nasıl otoriter bir görünümde duracakları gösterildi (eller arkada ve çene yukarıda). Bazen bu türden küçük şeyler çok fazla anlam ifade edebilir. Bu olayda da, yalnızca başparmakların görünmemesi bile düşük güven durumunu yansıtmaya yetiyordu – eminim kimse de kendi güvenlik ekibinin bu türden bir görüntü vermesini istemez, özellikle de Bogota, Kolombiya'da.

Bu deneyi kendi üzerinizde deneyin. Başparmaklarınızı cebinize sokarak ayakta durun ve insanlara ne düşündüklerini sorun. Onların izlenim ve yorumları da bu duruşun vereceği beceriksiz ve zayıf havayı doğrulayacaktır. Hiçbir zaman bir başkan adayını ya da devlet liderini başparmaklarını cebine sokmuş bir şekilde göremezsiniz. Rahat ve kendine güvenen kişilerde bu davranış kesinlikle görülmez (Bkz. Resim 55).

Resim 55



Başparmakların cebe sokulması, genellikle duyulan güvensizliğin ya da sosyal rahatsızlığın bir işareti olduğundan ve bu mesajı çok çabuk karşı tarafa ilettiğinden, sakınılması gereken bir davranıştır.

başparmaklarını kemer bandının içinde tutabilir (Bkz. Resim 56). *Jenital çekidüzen* hâkimiyet sağlamaya yönelik güçlü bir davranıştır ve özünde "Bana bakın, ben güçlü kudretli bir erkeğim" mesajını iletir.

Bu kitabı yazmaya başlamamın üzerinden çok zaman geçmemişti ki, Quantico, Virginia'daki FBI eğitim merkezinde girdiğim bir derste sözel olmayan bu davranışı tartışmaya açtım. Öğrencilerin ilk tepkisi, hiçbir erkeğin, özellikle de bilinçaltından gelen bir tepkiyle, cinselliğini bu şekilde kaba bir yolla göze sokmayacağını söyleyerek dalga geçmek oldu. Hemen ertesi gün ise, öğrencilerden biri tüm sınıfa, erkekler



Elleri kullanarak vücudun jenital bölgesine çekidüzen vermek daha çok, flört yıllarında genç erkeklerle kadınlarda görülmektedir ve üstünlük göstergesi bir davranıştır.

tuvaletinde gözlemlediği bir başka öğrenciyi anlattı – bu öğrenci aynanın önünde durmuş kendisine çekidüzen verdikten sonra, güneş gözlüğünü takmış ve kibirli bir havada tuvaleti terk etmeden önce bir süre boyunca bahsettiğimiz jenital hareketi yapmıştı. Eminim ki bu öğrenci ne yaptığının bilincinde değildi. Aslına bakılacak olursa, jenital çekidüzen davranışı tahmin ettiğimizden çok daha fazla yapılmaktadır ve yalnızca kovboy filmlerinden de bahsetmiyorum! Şu ünlü televizyon dizisi "Neşeli Günler"deki Fonz karakterini anımsıyor musunuz?

DÜŞÜK GÜVEN YA DA STRES GÖSTERGESİ EL DAVRANIŞLARI

Yüksek güven göstergesi olan davranışların öbür yüzünde ise duyumsanan düşük güveni yansıtan davranışlar yer almaktadır. Bu davranışlar beynin deneyimlediği rahatsızlık, güvensizlik ve kuşku hislerini yansıtır. Düşük güven göstergesi davranışlar, karşımızdaki kişinin rahatsız bir durumda bulunmaktan ya da kuşkuya veya sınırlı bir güven duygusuna neden olan düşüncelerden kaynaklanan olumsuz duygular içinde olduğuna dair bizi uyarmalıdır.

Ellerin Donması

Yapılan araştırmalar, yalan söyleyen insanların, dürüst kişilere kıyasla daha az el-kol hareketinde bulunduğunu, daha az dokunduğunu ve kollarını ve bacaklarını daha az oynattığını ortaya koymaktadır (Vrij, 2003, 65). Bu durum limbik tepkilerle de uyumludur. Tehdit durumunda (bir yalanın saptanması olasılığı), ilgi çekmemek için daha az hareket ederiz ya da hareketlerimizi tamamıyla dondururuz. Bu davranış özellikle bir konuşma esnasında kolaylıkla fark edilebilir – kişi yalan söylerken kol hareketleri ciddi ölçüde kısıtlanırken, doğruyu söylemesi durumunda çok daha hareketli olacaktır. Tepkilerimizdeki bu tür değişiklikler düşünen beynimiz değil, limbik sistemimiz tarafından kontrol edildiğinden ötürü, sarf edilen sözcüklere kıyasla çok daha güvenilir ve karşımızdaki kişiyi okumak açısından çok daha faydalıdır – bu davranış değişiklikleri konuşmakta olan kişinin zihninde gerçekte ne olup bittiğinin göstergesidir (Bkz. Kutu 42). Bu nedenle bir gözünüz her zaman birdenbire kısıtlanan el ve kol hareketlerinde olsun; bu sayede gözlemlediğiniz kişinin aklından neler geçtiği hakkında çok fazla bilgi edinebilirsiniz.

Ellerin Birleştirilmesi

İnsanlar ellerini birleştirdiğinde ya da parmaklarını iç içe kenetlediğinde, özellikle de bu davranış belli bir yorum, olay ya da değişime tepki olarak gelmişse, genellikle stres ya da duyumsanan düşük güveni göstermektedir (Bkz. Resim 50). Dünyanın her yerinde görülen yatışmaya yönelik bu genel davranış insanlara dua ediyormuş gibi bir görünüm verebilir – bilinçaltından gelen bir tepki ya da benzeri bir şekilde, gerçekten dua ediyor da olabilirler. Davranışın şiddeti arttıkça, parmaklarda gücün uygulandığı yerlerde kan çekilmesinden ötürü ağarmış alanlar oluşabilir. Bu davranışı gösteren kişi için işlerin kötüleşmekte olduğunu çıkarabilirsiniz.

Kutu 42: HAREKETSİZ BİR HİKÂYE

Yıllar önce, polis memurlarına altı aylık oğlunun Tampa, Florida'daki bir alışveriş merkezinin otoparkında kaçırıldığını anlatan genç bir kadını inandırıcı bulmamamın asıl nedeni, yalan söyleyen insanların çok daha az el-kol hareketi yapmaya meyilli oldukları bilgisinden başka bir şey değildi. Kadın hikâyesini anlatırken, hareketlerini bir izleme odasından gözlemliyordum. Genel olarak davranışlarını değerlendirdiğimde, memurlara kadının hikâyesine hiç inanmadığımı söyledim; çocuğu kaçırılan bir anne için tavırları ve hareketleri çok durgundu. İnsanlar doğrulardan bahsederken, onları anlamanızı sağlamak için ellerinden gelen her şeyi yapar; dinmeyen el-kol hareketleri ve yüz ifadeleriyle vurgulayıcı bir ton ve tavır içinde olurlar. Ancak karşımızdaki kadın için bu durum geçerli değildi. Çocuğunun kaçırıldığını anlatan perişan olmuş bir anneden çok daha hararetli ve hareketli davranışlar bekleyeceğinizden ötürü, bizi kuşkuya sürükleyen de bu davranışların yokluğu oldu. En sonunda kadın plastik bir çöp torbasına sokarak çocuğunu öldürdüğünü itiraf etti. Kaçırılma hikâyesi baştan sona uydurmaydı. Hareketlerini kısıtlayan limbik sisteminin donma tepkisi, kadının yalanını ve işlediği korkunç cinayeti ortaya çıkarmıştı.

Ellerin İç İçe Geçmiş Bir Şekilde Birbirine Sürtülmesi ya da Ovulması

Kuşku içinde olan (kuşku, düşük güven düzeyinin bir derecesidir) ya da düşük düzeyde stres yaşayan bir insanda, yalnızca hafif bir şekilde avuçların ovulması davranışı gözlemlenebilir (Bkz. Resim 57). Öte yandan, içinde bulunulan durum daha stresli bir hal almaya başlar ya da kişinin güven düzeyi düşmeye devam ederse, parmaklarla nazik bir şekilde avuçları ovduğu bu davranış, iç içe geçmiş parmaklarla ellerin okşandığı daha dramatik bir davranışa dönüşebilir (Bkz. Resim 58). Parmakların iç içe geçirilmesi, birçok sorgulamada (hem kendi FBI deneyimlerimde hem de Kongre önündeki tanıklıklarda) gözlemlediğim, yüksek derecede sıkıntı göstergesi bir davranıştır. Aşırı ölçüde hassas bir konu açılır açılmaz, parmaklar gerilerek birbirine dolanır ve eller sürekli olarak birbirine sürtülür. Eller arasında artan temasın beyin için yatıştırıcı bir özellik taşıdığını söyleyebiliriz.



Resim 57

Çoğu zaman parmaklarımızı avucumuza sürterek ya da ellerimizi ovarak gerginliğimizi ve kaygılı halimizi yatıştırmaya çalışırız.



Resim 58

Fotoğrafta görüldüğü gibi, parmaklarımızı iç içe geçirerek ellerimizi ovduğumuzda, beyin aşırı endişe ve gerginlik durumundan çıkmak için daha çok temas ihtiyacı içindedir.

Boyna Dokunmak

Ellere odaklandığımız bu bölümde boyna dokunma davranışından bahsediyorum çünkü karşınızdaki kişinin ellerini takip ederseniz en sonunda kendinizi boyun bölgesinde bulursunuz. Konuşmaktayken boyunlarına dokunan insanlar, aslında normal bir güven düzeyinin aşağısında seyrettiklerini ya da stres altında olduklarını yansıtırlar. Stresli zamanlarda boyun bölgesinin, boğazın ve/veya boynun hemen altındaki çukur alanın ellerle örtülmesi, beynin o esnada tehdit arz eden, itiraz edilebilir, huzursuz edici, şüpheli ya da duygusal bir konuyla meşgul olduğunun evrensel ve güçlü bir işaretidir. Her ne kadar yalan söyleyen insanlarda bazen bu davranış gözlemlense de, boyna dokunmanın yalancılıkla doğrudan bir bağlantısı yoktur. Gözünüzü ellerin üzerinde tutacak olursanız, karşınızdaki insanda rahatsızlık ya da sıkıntı hisleri oluştuğunda, çok geçmeden boynuna dokunduğunu ya da bu bölgeyi elleriyle örttüğünü görürsünüz.

Bu davranışa ne kadar çok tanık olduğumu size anlatamam ancak halen insanların çoğu ellerin boyna gitmesinin önemini fark edememiş durumdadır (Bkz. Kutu 43). Daha geçenlerde, bir konferans odasının dışında arkadaşımla sohbet ederken, bayan iş arkadaşlarımızdan birisi, bir eli boyun çukurunda, diğerinde ise cep telefonuyla yanımızdan geçti. Durumu fark etmeyen arkadaşım sohbetini sürdürdü. Bayan arkadaşımız telefonla konuşmasını tamamladığında, "Gidip ne olduğunu bir soralım, yanlış olan bir şeyler var," dedim. Ve bayan arkadaşımızın yanına gittiğimizde, kendisini okuldan aradıklarını, çocuklarından birinin yüksek ateşi olduğunu ve derhal eve gitmesi gerektiğini öğrendik. Boyna dokunma davranışı çok güvenilir ve eksiksiz bilgi ileten bir davranış olduğundan dolayı her zaman yakın ilgimizi hak etmektedir.

Kutu 43: BOYNUNA KADAR YALANA BATMIŞ BİRİSİ

Bazı zamanlarda boyna dokunulmaması da ortada yanlış bir şeyler olduğunun işareti olabilir. Bir keresinde, tecavüz suçlamasıyla ilgili bir soruşturmaya katılmıştım. Kendisine yönelik saldırıyı ihbar eden kadın son beş yıl içerisinde üç farklı tecavüz suçlamasında bulunmuştu; yani istatiksel olarak da kuşku yaratan bir durum söz konusuydu. Kasete alınmış görüşmesini seyrederken, ne kadar korktuğundan ve kendisini ne denli perişan hissettiğinden bahsederken, kadının aşırı derecede durgun olduğunu ve bir kere bile boynuna ya da boynun altındaki çukurluk bölgeye dokunmadığını fark ettim. Bu davranışın gözlemlenmemesini şüpheli buldum ve bu durumu soruşturmayı yürüten memurlara açıkladım. Kadının, bir tecavüz kurbanının yaşayacağı ıstırabın hiçbir işaretini göstermediği açık bir şekilde ortadaydı. Aslına bakılacak olursa, bazen tecavüzün üzerinden on yıllar geçtikten sonra bile, durum ortaya çıktığında, yıllar önce olanları anlatırken ellerini boyunlarına götüren çok fazla tecavüz mağduru kadın gördüm. Kadınla ilgili soruşturmayı derinleştirmemiz sonucunda dava en sonunda düştü. Kadının tüm iddialarının uydurma olduğunu; dahası kamunun binlerce dolarına ve zamanına mal olan bu durumun nedeninin, anlattıklarına inanan ve yardımcı olmak isteyen bütün memurların, detektiflerin ve avukatların kendisine yönelik ilgisini sürdürmek istemesinden başka bir şey olmadığını öğrendik.

Ellerin Mikroifadeleri

Mikroifade, kişi olumsuz bir uyarana karşı normalde vermesi beklenen tepkiyi bastırmak istediğinde oluşan, sözel olmayan anlık bir davranıştır (Ekman. 2003, 15). Mikroifadelerde, davranış ne denli refleksiv ve kısa süreliyse, doğruluk oranı da aynı ölçüde yükselmektedir. Mesela, patronun bir çalışana, iş arkadaşlarından birisinin hastalandığını ve bu nedenle hafta sonu çalışması gerektiğini söylediğini varsayalım. Bunu duyan çalışanın burnunun kırıştığını ya da yüzünde aptalca bir sırıtma

oluştuğunu gözlemleyebilirsiniz – birdenbire oluşan ve çok kısa süren davranışlar. Memnuniyetsizlik göstergesi olan bu mikroifadeler kişinin gerçekte ne hissettiğinin tam bir dışavurumudur. Benzer şekilde, ellerimiz de sizi şaşkınlığa düşürecek birçok mikroifadeye sahiptir (Bkz. Kutu 44).

EL DAVRANIŞLARINDAKİ DEĞİŞİKLİKLER ÇOK ÖNEMLİ BİLGİLERİ AÇIĞA ÇIKARABİLİR

Sözel olmayan tüm davranışlarda olduğu gibi, el hareketlerindeki ani değişiklikler de kişinin düşünce ve duygularında oluşan hızlı dönüşümleri yansıtmaktadır. Yemek sırasında birdenbire ellerini uzaklaştıran sevgililer görürseniz, bunu olumsuz bir işaret olarak yorumlayabilirsiniz. Ellerin geri çekilmesi yalnızca birkaç saniye bile sürebilir ancak kişinin duygularına yönelik güvenilebilir, eşzamanlı bir göstergedir.

Ellerin kademeli olarak geri çekilmesi de dikkate değer bir davranıştır. Bir süre önce, üniversite yıllarından beri arkadaş olduğum bir çift tarafından yemeğe davet edildim. Yemeğin sonunda, masada oturmuş sohbet ederken finansal bazı konular açıldı ve mali sıkıntılar yaşadıklarından bahsettiler. Kadın "paranın nasıl da buhar olup uçtuğundan" yakınırken, kocasının elleri de aynı esnada ve kademeli olarak masanın üzerinden yok oldu. Kadın konuşmaya devam ederken, erkeğin yavaş yavaş ellerini geri çekişini ve en sonunda dizlerinin üzerine indirmesini gözlemledim. Bu türden uzaklaşmalar, kendimizi tehdit altında hissettiğimiz zamanlarda oluşan *psikolojik kaçışın* (hayatımızı sürdürmemize yönelik limbik mekanizmamızın bir parçası) bir göstergesidir. Bu davranışı bana, kocanın bir şeyler gizliyor olabileceğini

Kutu 44: **ORTA PARMAK**

Telling Lies (Yalan Söylemek) isimli önemli kitabında Dr. Paul Ekman, insanların memnuniyetsizlik ya da diğer gerçek hislerini bilinçaltından gelen bir tepkiyle dışa vuran mikroifadeleri açığa çıkarmak için yüksek süratli kameralar kullandığı deneyleri açıklamaktadır (Ekman, 1991, 129-131). Dr. Ekman tarafından altı çizilen mikroifadelerden biri de, orta parmak hareketidir. Benim de gözlemci olarak dahil olduğum ulusal güvenlikle ilgili önemli bir davada, Adalet Bakanlığı yetkilisi ne zaman kendisine bir soru yöneltse, sorgulanan kişilerden biri gözlüğünü düzeltmek için "orta parmağını" kullanıyordu. Adamın bu yetkiliden hiç hoşlanmadığı açık bir şekilde görülüyordu. Diğer yetkililer tarafından sorgulanırken benzeri davranışlarda bulunmuyor, yalnızca hoşlanmadığını açıkça belli ettiği bu Adalet Bakanlığı yetkilisiyle konuşurken gözlüğünü sürekli olarak aynı parmakla düzeltiyordu. Başlangıçta, belirgin şekilde gözlemlenebilen ancak çok kısa süren bu davranışın tek bir yetkiliyle sınırlı olduğunu düşünmedik. Ancak lehimize olan şey, görüşmelerin kanuni delil olarak kaydedilmesiydi (bu türden kayıtlar sayesinde şüpheliler daha az ceza almak için işbirliğine gidebilir); böylece gördüğümüz şeyin ne olduğunu anlamak için görüşme kayıtlarını inceleme imkânımız oldu.

Belki de aynı ölçüde ilginç olan bir şey de, Adalet Bakanlığı yetkilisinin bu davranışın farkında olmamasıydı ve kendisine durumdan bahsettiğimizde de, bunun şüphelinin kendisine yönelik duyduğu özel bir antipatinin işareti olabileceğini kabul etmedi. Fakat her şey sona erdiğinde, sorgulanan kişi gayet sert bir şekilde yetkiliye duyduğu öfkeyi açık etti. Kişiliklerindeki bu çarpışma nedeniyle, onunla yaptığı görüşmelerin ters gitmesi için elinden geleni yapmıştı.

Ellerin mikroifadeleri (elleri bacaklarda sürüklemek ve avuçlar dize ulaştığında orta parmağı kaldırmak gibi) birçok farklı şekilde görülebilir. Bu davranış hem erkeklerde hem de kadınlarda gözlemlenmektedir. Mikroifadeler çok hızlı bir şekilde gerçekleşir ve süren diğer faaliyetler ve hareketlerle kolaylıkla örtbas edilebilir. Bu davranışları her zaman takip edin ve yakaladığınız takdirde kesinlikle göz ardı etmeyin. Mikroifadeler, husumet, memnuniyetsizlik, antipati, hor görme ya da aşağılama göstergesi olarak, geçerli olan bağlam dahilinde incelenmeli ve değerlendirilmelidir.

düşündürdü. Sonradan adamın, kumar alışkanlığı nedeniyle, eşiyle ortak hesaplarından sürekli para çektiği ortaya çıktı; maalesef evliliğinin yıkılmasıyla sonuçlanan bir hataydı bu. Hissettiği suçluluk duygusu ellerini neden masanın üzeriden çektiğini açıklıyor. Her ne kadar hareket yavaş ve kademeli olsa da, bir şeylerin yanlış olduğunu düşünerek şüphelenmem için yeterliydi.

Ellerle bağlantılı olarak yapabileceğiniz en önemli gözlemlerden biri de, ellerin hareketsizleşmesidir. Eller bir şeyler anlatmayı ya da vurgulamayı kestiğinde, bu durum genellikle beyin faaliyetlerindeki bir değişiklikle bağlantılıdır (sorun, kişinin anlattığı şeyin ne denli arkasında durduğu olabilir) ve bunu daha yakından gözlem için bir işaret olarak değerlendirmeniz gerekmektedir. Daha önce de birkaç kez belirttiğimiz gibi, el hareketlerindeki azalma ya da kesilme kişinin yalan söylüyor olmasından kaynaklanabilir fakat etraflıca düşünmeden hemen bu yargıya varmamalısınız. Bu türden bir durum gözlemlediğinizde çıkarmanız gereken tek nokta, beynin farklı bir duygu ya da düşünceyi iletiyor olduğudur. Davranışlardaki bu değişiklik yalnızca, muhtemel birçok farklı nedenden ötürü kişinin konuşulan şeye yönelik güvensizliğini ya da ilgisizliğini yansıtıyor olabilir. Unutmamalısınız ki, normal el davranışlarından herhangi bir sapma (artma, azalma ya da olağandışı bir başka durum) ifade edebileceği önemden ötürü dikkate alınmalıdır.

EL VE PARMAK DAVRANIŞLARIYLA İLGİLİ SON BİRKAÇ NOKTA

Birçoğumuz karşımızdaki insanın yüzüne odaklandığından, el davranışlarının ilettiği bilgileri yeterli ölçüde değerlendirmemekteyiz.

Duyarlı ellerimiz yalnızca etrafımızdaki dünyayı hissedip algılamakla kalmaz, aynı zamanda bu dünyaya yönelik tepkilerimizi de yansıtır. Başvurduğumuz kredinin kabul edilip edilmediğini merak ederek bir banka memurunun masasına geçtiğimizde, hissettiğimiz tedirginlik ve gerginliği yansıtacak şekilde, ellerimiz önümüzde ve parmaklarımız iç içe geçmiş (dua eden birisi gibi) bir pozisyonda otururuz. Ya da bir iş toplantısında, kendimize duyduğumuz güveni diğer insanlara gösterecek şekilde, parmaklarımızı birleştiririz. Geçmiş yıllarda bize ihanet etmiş birinin adını duyduğumuzda ellerimiz titreyebilir. Eller ve parmaklar çok önemli bilgiler içermektedir; tek yapmamız gereken, hareketlerini doğru bir şekilde ve bağlam dahilinde gözlemleyerek çözümlemektir.

Tek bir dokunuşu değerlendirerek birinin sizin hakkınızda nasıl hisler içinde olduğunu anlayabilirsiniz. Ellerimiz duygusal durumumuzun güçlü birer yansıtıcısıdır. Kurduğunuz sözel olmayan iletişimlerde her zaman ellerinizden yararlanın ve diğer insanlar hakkında çok değerli bilgiler sağlayabilecek el hareket ve davranışlarına güvenin.

7

ZİHNİN TUVALİ

Yüz Davranışları

Söz konusu duygular olduğunda, yüzümüzü zihnimizin tuvali olarak görebiliriz. Hissettiklerimiz bir gülümseme, kaş çatışı ya da bu ikisi arasında kalan sınırsız mimikle tam olarak iletilebilir. Bu özelliğimizi, bizi diğer tüm hayvan türlerinden ayrı bir yere koyan ve gezegendeki ifade gücü en yüksek canlı haline getiren evrimsel bir lütuf olarak düşünebiliriz.

Yüz ifadelerimiz –her şeyden çok– evrensel bir dil olarak hizmetimizdedir (kültürlerarası ortak dilimiz); ister burada ("burası" sizin için neresiyse) ister Borneo'da. Bu uluslararası dil, insanlığın ilk zamanlarından bu yana, ortak bir dile sahip olmayan kişiler arasında pratik bir iletişim yolu olarak kullanılmaktadır.

İnsanları gözlemlerken, karşımızdaki kişinin şaşırdığını, ilgilendiğini, sıkıldığını, bitkin düştüğünü, tedirginlik hissettiğini ya da gerginleştiğini rahatlıkla saptayabiliriz. Arkadaşlarımızın yüzüne bakarak gücendiklerini, kuşku duyduklarını, sıkıntı içinde olduklarını, hayal kırıklığına uğradıklarını, şüphelendiklerini ya da kaygılandıklarını anlayabiliriz. Çocukların ifadelerinden, üzgün, heyecanlı, şaşkın ya da sinirli oldukla-

rını çıkarabiliriz. Hiçbir zaman bize bu yüz ifadelerini nasıl göstereceğimiz ya da yorumlayacağımız öğretilmemiştir ama gene de hepsini bilir, uygular, çözümler ve iletişimimizin bir parçası haline getiririz.

Ağzımızı, dudaklarımızı, gözlerimizi, burnumuzu, alnımızı ve çenemizi kesin bir şekilde kontrol eden tüm kaslarla, insan yüzü çok geniş bir ifade yelpazesine sahiptir. İnsanlarda on binden fazla yüz ifadesi görülebildiği tahmin edilmektedir (Ekman, 2003, 14-15).

Bu çok yönlülük yüz davranışlarını aşırı ölçüde etkili kılmakta ve –bir başka ifadeyle karışmadığı takdirde– tam anlamıyla dürüst birer dışavurum haline getirmektedir. Mutluluk, üzüntü, kızgınlık, korku, şaşkınlık, tiksinti, neşe, öfke, utanç, ıstırap ve alaka evrensel olarak tanımlanmış yüz ifadeleridir (Ekman, 2003, 1-37). Mesela rahatsızlık veya huzursuzluk (bir bebeğin, çocuğun, yeniyetmenin, yetişkinin ya da ihtiyarın yüzünde olsun) dünyanın her yerinde tanımlanabilen bir ifadedir. Benzer şekilde, her şeyin yolunda olduğunu dışa vuran ifadeleri de rahatlıkla yorumlarız.

Her ne kadar yüzümüz hislerimizi açık bir şekilde dışavuruma yetisine sahip olsa da, bunun her zaman böyle olacağı yönünde bir kaide de yoktur. Bunun nedeni, belli bir ölçüye kadar yüz ifadelerimizi kontrol edebiliyor oluşumuz ve böylece "başka bir yüz" takmabilmemizdir. Çok erken yaşlardan itibaren, ebeveynlerimiz tarafından, önümüze konan yemeği sevmediğimizde yüzümüzü bozmamamız ya da hoşlanmadığımız birisine selam verirken zorla da olsa gülümsememiz gerektiğini öğreniriz. Aslına bakılacak olursa, bize öğretilen şey yüzlerimizle yalan söylememizdir. Öte yandan, zaman içinde gerçek hislerimizi saklamak konusunda ustalaşsak bile, arada sırada oluşan "sızıntıların" da önüne geçemeyiz.

Yüzümüzü kullanarak yalan söylediğimizde, genellikle "oynadığımız" söylenir. Kuşkusuz, dünya çapındaki aktörler gerekli olan kurgu-

sal hislere yönelik olarak her türlü yüzü takınabilir. Ancak ne yazık ki, dolandırıcılar ve bize ciddi zarar verebilecek diğer sahtekârların bazıları da aynı yeteneğe sahiptir. Bu insanlar yalan söylerken, suç ortaklığı yaparken ya da karşılarındaki kişilerin algılarını etkilemeye çalışırken, sahte gülümsemeler, sahte gözyaşları ya da sahte bakışlar aracılığıyla bir başka yüz takınabilir.

Ancak gene de, yüz ifadeleri karşımızdaki kişinin ne düşündüğüne ve hissettiğine dair anlamlı bilgiler sunabilir. Yapmamız gereken, bu işaretlerin sahte olma ihtimaline karşı her zaman dikkatli olmaktır. Bu nedenle gözlemlediğimiz kişiye dair en doğru izlenimleri, davranış kümelerini –birbirlerini destekleyen ya da tümleyen hem yüz hem de vücut işaretlerini– değerlendirerek edinebilirsiniz. Yüz ifadelerini bağlam dahilinde değerlendirip sözel olmayan diğer davranışlarla karşılaştırarak, beynin düşünmekte, hissetmekte ya da yapmayı planlamakta olduğu şeyi açığa çıkarabiliriz. Beyin, vücudumuzun omzumuzun üzerinde kalan kısmını iletişim ve ifade için tek bir tuval olarak kullandığından dolayı, yüzümüzü ve boynumuzu tek bir başlık altında inceleyeceğiz: Sosyal yüzümüz.

OLUMSUZ VE OLUMLU DUYGUSAL YÜZ İFADELERİ

Memnuniyetsizlik, tiksinme, antipati, korku ve öfke gibi olumsuz duygular gerginleşmemize neden olur. Bu gerginlik vücudumuzun içinde ve üzerinde birçok farklı şekilde kendisini gösterir. Yüzümüzde gerginliğimizi açığa vuran farklı işaretler eşzamanlı olarak oluşabilir: çene kaslarının gerilmesi, burun kanatlarımızın kalkması, gözlerin kısılması, ağızda titreme ya da dudak oklüzyonu (dudakların neredeyse görünmeyecek kadar birleştirilmesi). Daha yakın bir gözlemde, gözle

rin sabit bir şekilde odaklandığını, boynun katılaştığını ve baş eğiminin yok olduğunu da görebilirsiniz. Karşınızdaki kişi hissettiği gerginliğe dair hiçbir şey söylemese de, bu işaretler söz konusu olduğunda kendisini kötü hissettiğini ve beyninde belli olumsuz konuların döndüğünü kolaylıkla anlayabilirsiniz. Bu olumsuz duygusal işaretler dünyanın her yerinde benzer şekillerdedir ve gözlem açısından ciddi bir değer ifade ederler.

Birisi kendisini kötü hissettiğinde, sözel olmayan bu işaretlerin tümü ya da yalnızca birkaçı gözlemlenebilir. İşaretler yumuşak ve gelip geçici olabileceği gibi, şiddetli ve belirgin bir kimlik taşıyabilir ve dakikalarca veya daha da uzun bir zaman boyunca sürebilir. Eski spagetti western filmlerinde Clint Eastwood'un düello öncesinde gözlerini nasıl hasımlarına dikip baktığını düşünün. Bu bakış her şeyi anlatmaktadır. Elbette ki aktörler yüz ifadelerinin belirgin olması için özel olarak çalışmaktadır. Gerçek dünyada ise, daha ince, bilinçli olarak gizlenmiş ya da yalnızca dikkatli bir şekilde gözlemlenmemiş oldukları için, sözel olmayan bu işaretlerin saptanması bazen daha güç olabilir (Bkz. Resim 59).

Mesela, bir gerginlik işareti olarak *çenenin kasılmasını* ele alalım. Bir iş toplantısı sonrasında yöneticilerden biri meslektaşına dönerek, "Teklifimi yaptığımda Bill'in çenesinin nasıl kasıldığını sen de gördün mü?" diye sorabilir ve aldığı cevap da pekâlâ, "Hayır, ben öyle bir şey fark etmedim," olabilir (Bkz. Kutu 45). Kimseye sabit bir biçimde bakmamamız gerektiğini öğrendiğimiz ve/veya *nasıl* söylendiğinden çok *ne* söylendiği üzerine yoğunlaştığımız için yüz ifadelerini kaçırırız.

İnsanların çoğu zaman duygularını gizlediğini ve dikkatli gözlemciler olmadığımız takdirde bu duyguların saptanmasını çok daha güç bir hale getirdiklerini aklınızda tutun. Ayrıca yüz işaretleri fark edil-



Gözleri kısarak bakmak, alnın kırışması ve yüzdeki eğilip bükülmeler sıkıntı ya da rahatsızlık göstergesidir.

Kutu 45: DUDAKLARIM SENİ SEVDİĞİMİ SÖYLÜYOR AMA BAKIŞLARIM...

Yüzleri söyledikleriyle açık bir şekilde çelişen işaretler verirken insanların dudaklarından dökülen olumlu sözcükleri duydukça hayretlere düşüyorum. Yakın zamanlarda katıldığım bir partide, konuklardan biri çocuklarının girdiği güzel işler nedeniyle ne kadar memnun olduğu hakkında konuşuyordu. Ancak etrafındakiler adamı kutlarken, biraz sıkıntılı gülümsemesi ve gergin çene kasları belli oluyordu. Daha sonra karısıyla konuşurken, kadın, çocuklarının hiçbir yere gidiyormuş gibi görünmeyen anlamsız işlerde çalıştıklarını ve ancak geçinebilecek kadar bir para kazandıklarını, bunun da kocasını çok üzdüğünü anlattı. Adamın sözcükleri başka bir şey söylüyordu, yüzü başka.

melerini zorlaştıracak kadar kısa süreli olabilir (mikroifadeler). Havadan sudan gündelik bir konuşmada bu işaretler çok önemli olmayabilir fakat kişilerarası ciddi bir etkileşimde (sevgililer, ebeveynler ve çocuk

lar, iş yapan insanlar arasında ya da bir iş görüşmesinde) önemsiz görünen küçük gerginlik işaretlerinin çok daha derinlerdeki duygusal bir çatışmayı yansıtıyor olması muhtemeldir. Bilinçli beynimiz her zaman limbik tepkilerimizin üzerini örtemeye çalışır; bu nedenle yüzeye vuran her işaretin saptanması, karşımızdaki kişinin derinlerdeki düşünce ve planlarını anlamamızı sağlayabileceğinden ötürü, kritik bir önem taşımaktadır.

Her ne kadar birçok neşeli yüz ifadesi evrensel olarak ve kolaylıkla tanınsa da, sözel olmayan bu işaretler çeşitli nedenlerle bastırılabilir ya da saklanabilir ve saptanmaları çok daha zor bir hale gelebilir. Mesela, bir poker oyununda iyi bir el aldığımızda heyecanımızı göstermeyi ya da iş arkadaşlarımızın onlardan daha iyi primler aldığımızı bilmelerini istemeyiz. Konumumuzu açık etmemizin akıllıca olmayacağı anlarda mutluluk ve heyecanımızı gizlemeyi öğreniriz. Öte yandan, olumsuz beden işaretleri gibi, gizli ya da kısıtlanmış olumlu işaretler de tamamlayıcı özellikteki diğer davranışların dikkatli bir şekilde gözlemlenmesi ve değerlendirilmesiyle saptanabilir. Örneğin, yüzümüzün açık edeceği bir heyecan dalgası tek başına iyi bir gözlemci için durumumuzu belirlemek açısından yeterli olmayabilir ancak ayaklarımızın ortaya koyması muhtemel tamamlayıcı heyecan işaretleri sayesinde, gerçekten olumlu duygular içinde olduğumuz tasdik edilebilir (Bkz. Kutu 46).

Gerçek ve kısıtlanmamış mutluluk hisleri yüze ve boyna yansımaktadır. Olumlu duygular alındaki kırışık çizgilerin gerilmesi, ağız etrafındaki kasların rahatlaması, dudakların tam olarak ortaya çıkışı (dudaklar sıkılmış ya da gergin değildir) ve çevre kasların rahatlaması sonucunda göz bölgesinin genişlemesi gibi işaretlerle ortaya konur. Tam anlamıyla rahatladığımızda, yüz kasları gevşer ve başımız en korunmasız alan sayılabilecek boynumuzu açığa çıkaracak şekilde

Kutu 46: YÜZ VE AYAKLAR İÇİN YAŞAM GÜZEL

Geçenlerde Baltimore havaalanında uçağımı beklerken, gişede yanımda duran adam biletinin birinci sınıfa yükseltildiğini öğrendikten sonra, yerine oturup yüzünde istem dışı olarak oluşan gülümsemesini bastırmaya çalıştı çünkü biletlerinin yükseltilmesini bekleyen diğer yolcuların yanında sevincini belli etmek kabalık olarak görülebilirdi. Yalnızca yüz ifadesine bakacak olsaydınız, adamın mutlu olduğunu söylemek ciddi bir iddia olurdu. Ardından, adamın iyi haberi vermek için karısıyla konuştuğunu duydum ve her ne kadar yanında oturan yolcular kendisini duymasın diye sessizce konuşsa da, ayakları doğum günü hediyelerini açmak için bekleyen bir çocuğun ayakları gibi hoplayıp zıplıyordu. Adamın neşeli ayakları mutlu hislerinin tamamlayıcısı durumundaydı. Gözlemlerinizi güçlendirmek için her zaman davranış kümelerine bakmanız gerektiğini unutmayın.

yana doğru hafifçe eğilir (Bkz. Resim 60). Genellikle flört anında görülebilecek ve kendimizi rahatsız hissettiğimizde, gerginleştiğimizde, kuşkuya düştüğümüzde ya da tehdit altında olduğumuzda taklit etmemizin neredeyse imkânsız olduğu bu duruş yüksek rahatlığın bir göstergesidir (Bkz. Kutu 47).

Kutu 47: ASANSÖRDE YAPAMAYACAĞINIZ BİR ŞEY

Bir sürü yabancı insanla bindiğiniz bir asansörde başınızı eğerek bütün yolculuk boyunca bu pozisyonda tutmayı deneyin. Birçok insan için bunu becermek çok güç olacaktır çünkü başın eğilmesi yalnızca kendimizi tam anlamıyla rahat hissettiğimiz zamanlarda mümkün olan bir davranıştır – tanımadığınız insanlarla çevrili bir halde asansörde dikilmek ise kesinlikle bu zamanlardan biri değildir. Asansörde başınızı eğerek bir şeye bakmaya çalışın. Bunu yapmakta çok daha fazla zorlanacaksınız.

Resim 60



Başın eğilmesi, rahat, açık ve dost canlısı olduğunuz mesajını iletir. Hoşlanmadığınız insanların yanında bu davranışta bulunmak çok güçtür.

GÖZ HAREKETLERİNİN YORUMLANMASI

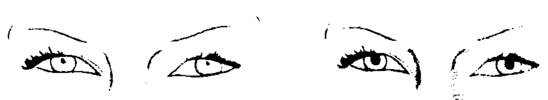
Gözlerimiz için ruhumuzun pencereleri denir. Bu nedenle, duygu ve düşüncelerimizin göstergesi olan sözel olmayan işaretlerin bu iki geçidini incelemek yerinde olacaktır. "Yalan söyleyen gözlerin" gibi sözleri olan çok fazla şarkı olsa da, gözlerimiz birçok faydalı bilgiyi dışa vurabilir. Aslına bakılacak olursa, gözlerimiz yaşamakta olduğumuz hisleri eksiksiz bir şekilde yansıtabilir çünkü üzerlerinde çok fazla kontrolümüz yoktur. Hareketlerinde çok daha az refleksiv olan yüzümüzün diğer kısımlarının aksine, evrimimiz gözlerin içindeki ve etrafındaki kasları bu iki önemli organı tehlikelerden koruyacak şekilde tasarlamıştır. Örneğin, göz küresinin içindeki kaslar, gözbebeğini küçülterek çok hassas durumdaki reseptörlerin aşırı ışıktan zarar görmesini engeller ya da tehlike yaratabilecek bir nesnenin yaklaşması durumunda gözlerin etrafındaki kaslar derhal göz kapak-

larımızın kapanmasını sağlar. Bu otomatik tepki mekanizması aynı zamanda gözlerimizi yüzümüzün en dürüst parçaları durumuna getirmektedir. O halde, insanların ne düşündüğünü ve ne yapmaya niyetli olduğunu anlamamıza yardımcı olacak belirli göz hareketlerini daha yakından inceleyelim.

Gözlerin Bloke Edilmesinin Bir Yolu Olarak Gözbebeklerinin Küçülmesi ve Gözlerin Kısılması

Araştırmalar, şaşırma tepkisinin ötesine geçtiğimizde ve sevdiğimiz bir şey gördüğümüzde gözbebeklerimizin büyüdüğünü; aksi durumlarda ise (üzerimizde olumsuz bir tesir bırakan bir şey gördüğümüzde) küçüldüğünü göstermektedir (Bkz. Resim 61) (Hess, 1975a; Hess, 1975b). Üzerlerinde bilinçli bir kontrolümüzün olmadığı gözbebeklerimiz saniyenin onda biri gibi bir zaman diliminde hem harici (örneğin ışık değişimleri) hem de dahili uyaranlara (örneğin düşünceler) tepki verebilmektedir. Gözbebeklerimiz küçük ve görülmeleri güç olduğundan dolayı (özellikle de koyu renkli gözlerde) ve boyutlarındaki değişimlerin çok hızlı gerçekleşmesi nedeniyle, gözbebeği tepkilerinin gözlemlenmesi kolay

Resim 61



Bu diyagramda, gözbebeği genleşmesini ve büzülmesini görüyorsunuz. Doğduğumuz andan itibaren, kendimizi rahat hissettiğimiz zamanlarda gözbebeklerimiz [illegible] likle de duygusal anlamda bağlı olduğumuz ve sevdiğimiz insanlarla [illegible]

değildir. Bu göz davranışları sözel olmayan iletişim açısından çok faydalı olsa da, insanlar genellikle bu davranışlara bakmama veya göz ardı etme ya da gözlemleseler bile bu işaretlerin karşılarındaki insanın duygu ve düşüncelerini yansıtma kapasitesini azımsama eğilimindedir.

Heyecanlandığımızda, şaşırdığımızda ya da kendimizi birdenbire güç bir durumun içinde bulduğumuzda, gözlerimiz açılır. Aslına bakılacak olursa, bu türden durumlarda yalnızca gözlerimiz genişlemekle kalmaz, aynı zamanda mümkün olan en çok miktarda ışığı alabilmek için gözbebeklerimiz de büyür ve böylelikle beyne mümkün olduğunca görsel bilgi iletilir. Kuşkusuz, bu irkilme tepkisi milyonlarca yıldır çok fazla işimize yaramıştır. Öte yandan, gördüğümüz bilgiyi işleyip ve olumsuz bir şeyle karşı karşıya olduğumuzu anlarsak (tatsız bir sürpriz ya da fiili bir tehdit), gözbebeklerimiz derhal küçülecektir (Ekman, 2003, 151) (Bkz. Kutu 48).

Gözbebeklerimiz küçüldüğünde önümüzdeki her şeye tam olarak odaklanacağından dolayı, kendimizi korumak ya da kaçabilmek için ihtiyacımız olan net görüş gücüne sahip oluruz (Nolte, 1999, 431-432). Bu durum fotoğraf makinelerinin çalışma mantığına benzemektedir: diyafram açıklığı düşük, odak uzaklığı yüksek ve yakında ve uzakta olan her şey üzerine daha net odaklanma. Yeri gelmişken söyleyeyim, acil bir şekilde okuma gözlüklerine ihtiyaç duyup da bulamadığınızda, bir kâğıt parçası üzerinde küçük bir delik açın ve gözünüze doğru tutun; bu küçük aralık okuduğunuz şeyin tam olarak odaklanmasını sağlayacaktır. Gözbebeğinin azami küçülmesi yeterli olmadığında, gözlerimizi kısarak aralığı mümkün olduğunca daraltır, aynı anda da gözlerimizi korumaya almış oluruz (Bkz. Resim 62).

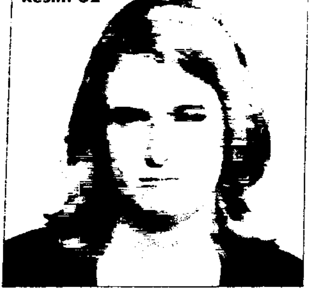
Birkaç yıl önce kızımla yürürken, tanıdığı birisinin yanından geçtik. Arkadaşına isteksiz bir şekilde el sallarken, aynı anda gözlerini

Kutu 48: KÜÇÜLÜRLERSE, SUÇLU DEMEKTİR

1989 yılında, FBI için ulusal güvenlikle ilgili bir dava üzerine çalışırken, işbirliği gösteren ancak kesinlikle kendisiyle birlikte işin içinde yer alan diğer isimleri vermek istemeyen bir casusu defalarca sorguya almak zorunda kalmıştık. Sahip olduğu vatanseverlik duygusunun ya da milyonlarca insanın hayatını tehlikeye atmış olabileceğinden dolayı duyduğu endişelerin üzerine gitmemiz de bir işe yaramamıştı; bir çıkmaza girmiştik. Casusun bildiği isimleri belirlememiz çok önemliydi çünkü dışarıdaki bu adamlar ülke güvenliği açısından çok ciddi bir tehdit arz ediyordu. Başka hiçbir seçeneğimizin kalmadığı bir noktada FBI'ın parlak istihbarat analistlerinden Marc Reeser, istediğimiz bilgileri almak için sözel olmayan davranışlar üzerine gitmemizi önerdi.

Casusun önüne, adamın bugüne dek birlikte çalıştığını bildiğimiz (ve potansiyel olarak son olayda kendisine yardımcı olması muhtemel) isimlerin yazılı olduğu, Reeser tarafından hazırlanmış kartlar koyduk. Her bir kartı eline aldığında, kartta ismi yazılı olan kişi hakkında genel olarak neler bildiğini anlatmasını istedik. Casusun bize verdiği cevaplarla çok fazla ilgilenmiyorduk çünkü söyledikleri doğru olmayabilirdi; bunun yerine, yüzünü takip ediyorduk. Özellikle iki kartta, adamın önce gözleri genişledi, bu ilk tepkinin ardından gözbebekleri küçüldü ve sonunda da gözlerini hafifçe kıstı. Bilinçaltından gelen bir tepkiyle bu iki ismi görmekten memnun olmadığını açık bir şekilde göstermişti; kendisini tehlike altında hissettiği ortadaydı. Belki de bu kişiler isimlerini vermemesi için kendisini tehdit etmişti. Gözbebeklerindeki küçülme ve gözlerini hafifçe kısarak bakması, adamın işbirlikçilerini belirlemek için sahip olduğumuz yegâne ipuçlarıydı. Adam, açık ettiği sözel olmayan işaretlerin farkında değildi ve biz de bu konuda bir yorumda bulunmadık. Öte yandan, bu göz davranışını yakalayamamış olsaydık, söz konusu iki ismi asla belirleyemezdik. Casusun iki suç ortağı bir süre sonra yakalandı, sorguya alındı ve en sonunda da suçlarını itiraf etmeleri sağlandı. Sorguladığımız casus ise, suç ortaklarını nasıl yakaladığımızı hiçbir şekilde anlayamadı.

Resim 62



Işığı ya da bize yanlış gelen şeyleri engellemek için gözlerimizi kısarız. Sinirlendiğimizde ya da hoşlanmadığımız bir ses ya da müzik duyduğumuzda da gözlerimizi kısarak tepki veririz.

kısmış olduğunu fark ettim. Aralarında kötü bir şeylerin geçmiş olabileceğini düşünerek, kızıma bu arkadaşıyla arasının nasıl olduğunu sordum ve o da, kızın okuldan arkadaşı olduğunu ve zamanında bir laf dalaşı yaşadıklarını söyledi. İsteksizce de olsa el sallaması bir anlamda sosyal alışkanlıklardan kaynaklanıyordu ancak gözlerin kısılması aralarında (yedi yıldır beslenen) olumsuz duyguların dürüst ve açık bir göstergesiydi. Kızım, gerçek hislerini ele veren şeyin gözlerini kısması olduğunun farkında değildi ancak benim için bu davranışın bir işaret fişeğinden farkı yoktu (Bkz. Resim 63).

Aynı durum iş dünyasında da geçerlidir. Müşterilerimiz ya da birlikte iş yaptığımız kişiler bir sözleşmeyi okurken birden gözlerini kısarlarsa, metindeki bir şeyin kafalarında soruna yol açtığını ve hissettikleri rahatsızlık ya da kuşkunun gözlerine yansıdığını çıkarabilirsiniz. Büyük bir ihtimalle de bu kişiler fikir ayrılıklarını ya da memnu-



Resim 62

Gözlerin kısılması çok kısa sürebilir (saniyenin 1/8'i kadar bir süre) ancak olumsuz bir düşünce ya da duyguyu da eşzamanlı olarak yansıtabilir.

niyetsizliklerini yansıtan çok açık işaretler verdiklerinin farkında olmayacaktır.

Tedirgin ya da rahatsız oldukları zamanlarda bazı kişiler, gözlerini kısmanın yanı sıra, kaşlarını da çatabilir. Kemerli kaşlar yüksek güven ve olumlu duyguları işaret ederken (yer çekimi karşıtı bir davranış), çatılmış kaşlar genellikle, kişinin içinde bulunduğu zayıflık ve güvensizliği yansıtır (Bkz. Kutu 49).

Gözlerin Bloke Edilmesi ya da Beynin Kendini Koruması

Herhangi bir kameradan çok daha dikkate değer bir yapıya sahip olan gözlerimiz, temel bilgi edinme yolumuz olarak evrilmiştir. Aslına bakılacak olursa, algıladığımız bilgileri, *gözlerin bloke edilmesi* olarak bilinen ve beyni istenmeyen görüntüleri "görmekten" koruyan bir limbik sistem mekanizması aracılığıyla eleme yoluna gideriz. İster gözle-

Kutu 49: KAŞLARIN ÇATILMASI: NE KADAR AŞAĞI İNEBİLİRSİNİZ?

Kaşların çatılması farklı birkaç anlam ifade edebilir. Bu farklı anlamlar içerisinde doğru olanı ayırt edebilmek için, kaşların hareket derecesini ve davranışın hangi bağlam dahilinde gerçekleştiğini değerlendirmeniz gerekmektedir. Örneğin, saldırganlaştığımız ya da çatışmacı bir ruha büründüğümüz zamanlarda bazen kaşlarımızı düşürür ve çatarız. Benzer şekilde, fiili ya da sezilen bir tehlike ya da tehdit durumunda da kaşlarımızı düşürürüz. Keyfimiz kaçtığında, memnuniyetsizlik duyduğumuzda veya sinirlendiğimizde de bu davranışı gösteririz. Öte yandan, kaşlarımızı çok fazla düşürdüğümüzde (mesela bir oyunda çok kötü yenilgiye uğramış bir çocuk gibi), bu davranışımız zayıflık ve güvensizliğin evrensel bir işaretidir. Bu davranış mütevazılık, yaltakçılık ya da itaatkârlığın bir göstergesi olabilir (özellikle de bir kowtow ya da sinme pozisyonuyla iç içe gelişirse) ve bize zarar verebilecek insanlar tarafından da bilinçli olarak kullanılabilir. Yapılan araştırmalar, mahkûmların, kimin zayıf ve kendine güvensiz olduğunu anlamak için hapishaneye yeni getirilen kişilerde ilk baktıkları şeyin bu tedirgin, düşük kaşlı duruş olduğunu göstermektedir. Siz de sosyal ve iş ilişkilerinizde, karşınızdaki insanlarda zayıflık ya da güç göstergesi olarak bu kaş hareketlerini değerlendirebilirsiniz.

rin kısılması ister gözbebeklerinin küçülmesi yoluyla olsun, gözlerin boyutundaki herhangi bir küçülme, bilinçaltından kaynaklanan bir engelleme davranışı olarak görülebilir. Ve tüm engelleme davranışları endişe, memnuniyetsizlik, anlaşmazlık ya da algılanan potansiyel bir tehdidin işaretidir.

Gözlerin bloke edilmesinin birçok şekli, insanların çoğunun ya bütünüyle kaçırdığı ya da ifade ettikleri anlamı göz ardı ettiği sözel olmayan iletişimin doğal ve genel bir parçasıdır (Bkz. Resim 64-67). Örneğin, birisinin size kötü haber verdiği bir anı düşünün. Yaşadığınız duygular nedeniyle muhtemelen bu davranışınızın farkında olmazsınız fakat haberi duyduğunuz anda göz kapaklarınız bir süre için kapanır.

Resim 64



Ellerle gözlerin kapatılması, "Duyduğum, gördüğüm ya da öğrendiğim şeyden hiç hoşlanmadım," demenin etkili bir yoludur.

Resim 65



Konuşma esnasında gözlere kısa bir dokunuş, karşınızdaki kişinin konuşulmakta olan konu hakkında olumsuz düşüncelere sahip olduğuna yönelik güçlü bir işarettir.

İnsanlığın ilk zamanlarından kalma olan bu engelleme davranışı bey-

Resim 66



Duyulan bir haber sonrasında göz kapaklarının açılmasındaki bir gecikme ya da uzun süreli bir kapanma, olumsuz duyguların ya da memnuniyetsizliğin bir işaretidir.

Resim 67



Göz kapakları sıkı bir şekilde kapatıldığında, karşınızdaki kişinin olumsuz bir haberi ya da olayı bütünüyle yok saymaya çalıştığını düşünebilirsiniz.

nimize kodlanmış durumdadır; henüz anne karnındaki bebeklerde bile gürültülü sesler karşısında gözlerin bloke edilmesi görülmektedir. Daha da şaşırtıcı olan bir başka gerçek de, görme engelli doğan çocukların kötü haber aldıkları zaman elleriyle gözlerini örtmesidir (Knapp & Hall, 2002, 42-52). Her ne kadar bu davranışın, duyma yetimizi ya da ardı sıra gelen düşünceleri asla engelleyemeyeceği gerçeğinin bilincinde olsak da, yaşamımız boyunca kötü bir şey duyduğumuz zamanlarda limbik sistem kaynaklı bu engelleme hareketine yöneliriz. Belki bu davranış yalnızca algıladığı kötü habere alışması için beyne belli bir mühlet tanımak ya da en derinlerdeki duygularımızla iletişim kurmamız amacıyla gerçekleşmektedir. Ancak neden ne olursa olsun, beynimiz halen bizi bu davranışta bulunmaya yönlendirmektedir.

Gözlerin bloke edilmesi birçok şekilde ortaya konabilir ve bu davranış (aldığımız kötü haber ister bütün insanları ilgilendiren, ister yalnızca bizim başımıza gelen bir şey olsun) herhangi bir trajik olayda gözlemlenebilir. İnsanlar bu türden durumlarda, tek ya da her iki elleriyle birlikte iki gözlerini birden veya gazete ya da kitap gibi bir nesneyle tüm yüzlerini kapatmaya yönelebilir. Düşünceler gibi dahili bilgiler de bizi bu tepkiyi göstermeye itebilir. Önemli bir şeyi unuttuğunu fark eden bir insan bir anlığına gözlerini kapatır ve hatasını zihninde tartarken derin bir nefes alır.

Geçerli olan bağlam dahilinde değerlendirildiklerinde, gözlerin bloke edilmesine yönelik davranışlar gözlemlenen kişinin düşünce ve hislerinin çok güçlü işaretleri olabilir. Uzaklaşmayı gösteren bu işaretler olumsuz bir şeyin duyulmasıyla eşzamanlı olarak oluşmaktadır. Bir konuşma esnasında, söylediğimiz bir şeyin karşımızdaki insanda ciddi bir huzursuzluk ya da memnuniyetsizlik yarattığını anlamamızı sağlayacak en iyi işaretlerden birisi engelleme davranışlarıdır.

FBI'da çalıştığım yıllarda gözlerin bloke edilmesine yönelik davranışları sözel olmayan işaretler olarak defalarca kullandığımı söyleyebilirim. Kitabın daha önceki kısımlarında geçen "Buz Kıracağı Cinayeti" ve Porto Riko'daki otel yangını, bu göz davranışının önemine tanık olduğum sayısız olayın yalnızca iki örneğidir. Bugün de diğer insanların duygu ve düşüncelerini anlamak istediğim zamanlarda, gözleri kapatmaya yönelik bir davranış oluşup oluşmadığını takip ederim.

Gözlerin bloke edilmesi genellikle kişide rahatsızlığa yol açan olumsuz bir şeyin görülmesi ya da duyulmasıyla bağlantılı olsa da, bu davranış düşük güvenin bir göstergesi olarak da oluşabilir. Sözel olmayan işaretlerin çoğunda olduğu gibi, gözlerin bloke edilmesinin de en güvenilir ve değerli olduğu nokta, davranışın belirleyebildiğiniz önemli bir olayın ardı sıra cereyan ettiği zamanlardır. Gözlerin bloke edilmesi, karşınızdaki kişiye belli bir bilgi vermenizin ya da teklifte bulunmanızın hemen ardından oluşmuşsa, ortada yanlış bir şeyler olduğunu ve kişinin bir nedenden ötürü rahatsızlık hissettiğini çıkarabilirsiniz. Bu noktada, karşınızdaki insanla olan ilişkinizi iyi tutmak ve geliştirmek istiyorsanız, nasıl devam etmeniz gerektiği üzerine yeniden düşünmenizi öneririm.

Gözbebeklerinin Büyümesi, Kaşların Kalkması ve Flaş Gibi Açılan Gözler

Olumlu duyguları yansıtan birçok göz davranışı da bulunmaktadır. Örneğin, çok küçük yaşlarımızdan itibaren, annemizi gördüğümüz anda gözlerimizde rahat bir ifade oluşur. Bir bebek doğumunun üzerinden yetmiş iki saat geçmesiyle birlikte annesinin yüzünü gözleriyle takip edecek bir noktaya gelir ve bulunduğu ortama annesi girdiğinde memnuniyet ve ilgisini gösterecek şekilde gözleri açılır. Annede de rahat bir ifade oluşacağından, bebek annesinin gözlerini içine bakarak

sakinleşebilir. Gözlerin büyümesi olumlu bir işarettir; bu işareti gözlemlediğiniz kişinin kendisini iyi hissettiren bir şeyle ilişki içinde olduğunu anlayabilirsiniz.

Gözbebeklerinin küçülmesinin aksine, memnuniyet ve diğer olumlu duygular gözlerin büyümesiyle dışa vurulur. Beynin verdiği mesaj temel olarak, "Gördüğüm şeyden memnunum; daha iyi görmek istiyorum!"dur. İnsanlar gördükleri üzerine tam anlamıyla bir memnuniyet duyduklarında, yalnızca gözbebekleri büyümekle kalmaz, aynı zamanda göz bölgesini genişletecek ve gözleri olduklarından daha büyük gösterecek şekilde kaşlar da yükselir (Bkz. Resim 68-69-70) (Knapp & Hall, 2002, 62-64). Bunun yanı sıra, bazı insanlar gözlerini mümkün olduğunca geniş bir şekilde açarak göz aralıklarını büyütürler – bu görüntüye *gözlerin flaş gibi açılması* da denmektedir. Gözlerin bu genişlikte açılması genellikle şaşkınlık ya da olumlu bir olayla bağlantılıdır (Bkz. Kutu 50). Bu durum ayrıca yer çekimi karşıtı davranışlara verilecek bir başka örnektir.

Flaş Gözler

Gözlerin flaş gibi açılmasının farklı bir biçimi de, olumlu bir olay karşısında çok hızlı bir şekilde gerçekleşen kaşların kalkması ya da *flaş gözlerdir.* Bu davranış yalnızca hoş bir sürprizin insanda uyandırdığı hislerin evrensel bir işareti olarak değil (kendisi için düzenlenmiş sürpriz partiye gelen bir insanın olası tepkilerini düşünün), aynı zamanda belli bir şeyi vurgulamak ve duygusal yoğunluğu göstermek için de kullanılabilir. Şaşırdıkları zaman insanların kaşlarının kalkması ve gözlerinin kırpışması çok bilindik bir görüntüdür. Bu, gerçekliğine güvenebileceğiniz olumlu bir dışavurumdur. Birisi heyecan içinde bir

Resim 68



Kendimizi iyi hissettiğimizde, gözlerimizde bir rahatlama oluşur ve gerginlik azalır.

Resim 69



Burada, olumlu hislerin bir göstergesi olarak, kaşlar bir kemer oluşturacak şekilde hafifçe kalkmış durumda.

noktanın altını çizerken ya da bir hikâye anlatırken, aynı zamanda kaş-

Resim 70



Gözlerin flaş gibi açılması, birisini görüp heyecanlandığımızda ya da gizleyemeyeceğimiz ölçüde olumlu duygularla dolup taştığımızda gözlemlenebilir.

larının da kalkması muhtemeldir. Bu davranış kişinin gerçek ruh halini yansıtır ve daha net bir görsel algılama sağlar.

Muhtemelen kaşların kalkmasının sözel olmayan iletişim açısından en çok faydasını göreceğiniz nokta, bir şeyler anlatırken kişinin birden bu davranışı kesmesidir. Konuşulmakta olan şeyle duygusal bir bağlantı kuramadığımızda genellikle gözlerimizde de belirgin bir davranış gözlenmez. Bu tür bir durumda göz davranışlarının kesilmesi, karşınızdaki kişinin azalan ilgisinin bir göstergesidir ya da söylenen şeyin doğru olmadığını düşünmektedir. Hangi nedenin geçerli olduğunu ayırt etmek kolay değildir; bu durumda tek yapabileceğiniz, kaşların kalkmasına yönelik tepkilerde bir azalma ya da tamamen bir kesilme fark ettiğinizde karşı tarafta bir şeylerin değiştiğini anlamak olabilir. İnsanların konuşmakta ya da yapmakta oldukları şeylere ilgileri azaldıkça, yüz ifadelerinin de eşzamanlı olarak değişmesi dikkate değer bir durumdur.

Gözlerin Dikilmesi

Bir insana doğrudan baktığımızda, bunun nedeni o insandan hoşlanmamız, o insanı merak etmemiz ya da tehdit etmek istememiz olabilir. Sevgililer sıklıkla birbirlerinin gözlerinin içine bakar; tıpkı bir annenin bebeğinin gözlerine dalıp gittiği gibi. Fakat tehlikeli insanlar da hedeflerini etki altına almak ya da tehdit etmek için gözlerini dikerek bakabilir (Ted Bundy ve Charles Manson'ın bakışlarını düşünün). Diğer bir deyişle beyin, aşk, ilgi ya da nefret duygularını iletmek için tek bir bakışı (gözlerin güçlü bir şekilde dikilmesi) devreye sokar. Bu nedenden dolayı, karşımızdaki kişinin bizden hoşlandığını (rahat bir gülümseme) ya da hoşlanmadığını (gerginleşmiş bir çene, sıkılmış dudaklar) anlamak için, *gözlerin dikilmesiyle* aynı anda oluşan diğer yüz ifadelerine bakmamız gerekir.

Kutu 50: FLAŞ PATLADIĞINDA

Sevdiğimiz birisini gördüğümüzde ya da bir süredir haber alamadığımız bir arkadaşımızla karşılaşmanın şaşkınlığını yaşadığımızda, büyüyen gözbebeklerimizle eşzamanlı olarak gözlerimizi de mümkün olduğunca açarız. İş ortamında, patronunuz size bakarken gözlerini geniş bir şekilde açıyorsa sizden gerçekten hoşlandığını ya da onun takdirini kazanacak bir şey yapmış olduğunuzu anlayabilirsiniz.

Flört esnasında, iş yaparken ya da birisinin arkadaşlığını kazanmak istediğinizde, doğru yolda olup olmadığınızı anlamak için bu onaylayıcı davranışı gözlemleyebilirsiniz. Örneğin, büyük bir sevgiyle erkek arkadaşına bakan genç bir kızın kocaman hülyalı gözlerini düşünün. Kısacası gözleri takip edin – ne kadar büyürlerse, işler de aynı ölçüde yolunda demektir! Diğer bir taraftan, (gözlerin kısılması, kaşların düşmesi ya da gözbebeklerinin küçülmesi yoluyla) gözlerin çekildiğini görürseniz, yeniden düşünmeli ve davranışsal taktiklerinizi değiştirmelisiniz.

Bir uyarıda bulunmak istiyorum. Gözbebeklerinin büyümesi ya da küçülmesi duygular ve olaylardan bağımsız olarak, ışık düzeyindeki değişimler, tıbbi durumlar ve belli ilaçların etkisiyle de gerçekleşebilir. Bu etmenleri dikkate almadığınız takdirde, yanlış çıkarımlara ulaşabilirsiniz.

Bunun tersine, konuşma esnasında uzaklara bakmaya başladığımızda, bunu bir konu üzerinde daha net bir şekilde düşünmek ve konuşmakta olduğumuz insana bakarak dikkatimizi dağıtmamak için yaparız. Bu davranış genellikle kabalık ya da bir karşı koyma olarak değerlendirilerek yanlış yorumlanır ancak hiç de öyle değildir. Bir aldatma ya da ilgisizlik de söz konusu değildir; aslına bakılacak olursa bu bir *rahatlık göstergesidir* (Vrij, 2003, 88-89). Örneğin arkadaşlarımızla konuşurken, kendimizi çoğu zaman uzaklara bakarken buluruz. Bunun nedeni hissettiğimiz rahatlıktan başka bir şey değildir; limbik beynimiz karşımızdaki insandan bir zarar gelmesini bek

lemez. Karşınızdaki insan yalnızca uzaklara dalıp gitti diye, bunu bir yalancılık, ilgisizlik ya da memnuniyetsizlik göstergesi olarak almayın. Çoğu zaman düşüncelerimize netlik kazandırmak için uzaklara bakarız.

Gözlerimizi konuşmakta olan kişiden alarak uzaklara bakmamızın birçok başka nedeni de olabilir. Gözlerin aşağı dikilmesi, kişinin bir duygu ya da düşünceyle meşgul olduğunu, içsel bir konuşma sürdürdüğünü ya da uysal tutumunu gösteriyor olabilir. Birçok kültürde, gözleri aşağı dikmek ya da *göz istikrahı*, otorite konumundaki bir kişinin karşısında veya üst konumdan bir kişinin varlığında insanlardan beklenen bir davranıştır. Genellikle çocuklara da, ebeveynleri ya da bir yetişkin tarafından azarlanırken hürmetkâr bir şekilde aşağı bakmaları öğütlenir (Johnson, 2007, 277-290). Diğer bir yandan, birisinin başına utanç verici bir durum geldiğinde, seyirci konumundaki insanlar nezaketleri nedeniyle bakışlarını başka bir yöne çevirebilir. Gözleri aşağı dikmenin kesinkes sahtekârlığa dair bir işaret olduğunu asla düşünmemelisiniz.

Yapılan araştırmalar, tüm kültürlerde hakim durumda olan bireylerin gözlerini dikip bakma hakkına daha çok sahip olduğunu göstermektedir. Aslında, bu bireylerin diledikleri her yere ve her şeye bakma hakları saklıdır. Daha aşağı konumdaki insanlar ise nereye ve ne zaman bakabilecekleri konusunda kısıtlanmış bir durumdadır. Örneğin gelenekler, kraliyet sınıfının varlığında, aynen kilisede olduğu gibi, başların eğilmesini dikte etmektedir. Genel bir kural olarak, hakim durumdaki bireyler daha alt konumdaki insanları görmezden gelmeye meyilliyken, aşağı konumdakiler de tam tersine hakim durumdakilere belli bir mesafeden bakma eğilimi gösterir. Diğer bir şekilde ortaya koyacak olursak, yüksek konum sahibi bireyler lakayt, umursamaz bir tutum içinde olabilirken, aşağı konumdakilerin yönelttikleri bakışlarıyla her

zaman hizmete hazır bir durumda olması beklenir. Kral bakışlarını dilediği kişiye çevirmekte özgürdür; fakat geri kalan herkes, odadan çıkarken bile, yüzünü krala dönmek zorundadır.

Birçok işveren bana, iş görüşmesi esnasında adayın, "sanki mekân kendisininmiş gibi", gözleriyle tüm odayı taramasından hiç hoşlanmadıklarını belirtmiştir. Çünkü serbest durumda gezinen bakışlar kişiye ilgisiz ya da üstün bir konumdaymış gibi bir hava verir ve tabii ki bu da karşı tarafta kötü bir izlenime neden olur. Görüşmeye gittiğiniz iş yerinde çalışmaktan hoşlanıp hoşlanmayacağınızı anlamak için etrafınıza göz gezdiriyor olsanız bile, bakışlarınızı sizinle görüşen kişiye odaklamadığınız müddetçe hiçbir şansınızın kalmayacağını aklınızdan çıkarmamalısınız.

Gözlerin Kırpışması

Heyecanlandığımızda, başımızı bir belaya soktuğumuzda, sinirlerimiz bozulduğunda ya da endişelendiğimizde daha fazla göz kırpmaya başlarız ve sakinleşmemizle birlikte bu oran da normale döner. Hızlı göz kırpma serileri içsel bir mücadelenin yansıması olabilir. Örneğin, birisi hoşlanmadığımız bir şey söylediğinde göz kapaklarımız titreşecektir. Benzer şekilde, bir konuşmada kendimizi ifade etmekte zorlandığımızda da aynı davranışı gösterebiliriz (Bkz. Kutu 51). Göz kapaklarının titreşmesi kendi performansımıza ya da aldığımız bilgiye yönelik olarak yaşadığımız içsel sıkıntının bir dışavurumudur. Muhtemelen bunu en çok yapan aktör, şaşırdığını, hayrete düştüğünü, bir şeylerle mücadele içinde olduğunu ya da bir başka şekilde sıkıntı yaşadığını göstermek için göz kapaklarını kırpıştıran Hugh Grant'tir.

Sözel olmayan iletişim öğrencilerine bu konuyu sorduğunuzda, size Başkan Richard Nixon'm "Ben bir sahtekâr değilim!" konuşma-

Kutu 51 GÖZ KIRPMA DAVRANIŞINA ODAKLANMA

Göz kapaklarının kırpışmasını gözlemlemek, insanları doğru bir şekilde okumanıza ve davranışlarını buna göre ayarlamanıza yardımcı olabilir. Örneğin, sosyal bir buluşmada ya da iş toplantısında, usta bir gözlemci, katılımcıların rahatlık düzeyini anlamak için bu davranışa bakacak ve göz kapakları titreyen birisi görürse bir şeylerin bu kişinin canını sıktığını anlayacaktır. Sözel olmayan bu işaret eksiksiz bir bilgi kaynağıdır ve bazı insanlarda, can sıkıcı bir konu ortaya çıkar çıkmaz gözlemlenebilir. Mesela bir konuşma esnasında, karşınızdaki kişi birdenbire gözlerini kırpmaya başlamışsa, konunun tartışmalı ya da kabul edilemez bir hal aldığını ve muhtemelen kısa süre içinde de başka bir konuya geçileceğini anlayabilirsiniz. Sözel olmayan bu işaretin birdenbire ortaya çıkması önemli bir durumdur ve konuklarınızın ya da karşınızdaki kişinin rahat etmesini istiyorsanız göz ardı edilmemelidir. İnsanların göz kırpma oranı birbirlerinden farklılık gösterebileceğinden ötürü (özellikle de yeni bir kontakt lense alışmaya çalışıyorlarsa), esas olarak bakmanız gereken şey karşınızdaki kişinin göz kırpma oranındaki değişimler olmalıdır. Bu orandaki anlık bir iniş ya da çıkış kişinin duygu ve düşüncelerine dair bir fikir edinmenizi sağlayabilir.

sını yaparken göz kırpma oranındaki artıştan bahsedeceklerdir. Gerçek şu ki, kişi yalan söylüyor olsun ya da olmasın, stres altındaki insanların göz kırpma oranı hızlı bir şekilde artmaktadır. Başkan Bill Clinton'ın yeminli ifade esnasındaki göz kırpma oranını incelediğimde, hissettiği baskı nedeniyle bu oranın beş kat arttığını görmüştüm. Her ne kadar öyle görünüyor olsa da, yalnızca daha çok göz kırptığı için birini yalancılıkla itham edemem. Çünkü, insanların önünde sorgulanmak da dahil olmak üzere, stres yaratan her türlü durum göz kırpma oranının artmasına neden olabilir.

Yan Gözle Bakmak

Birisine *yan gözle bakmak* baş ve gözlerle gerçekleştirilen bir davranıştır (Bkz. Resim 71). Yana yatmış ya da hafifçe eğilmiş bir baş duruşu ve yan yan bakmak ya da gözlerin kısa bir an için yana kaymasıyla gerçekleşen bu davranışı, karşımızdaki insana kuşkuyla baktığımızda veya söylediklerinin geçerliliğini sorgularken gösteririz. Bazı durumlarda bu vücut işareti çok hızlı bir şekilde gerçekleşir; diğer zamanlarda ise etkileşim müddetince iğneleyici bir hava kazanacak kadar sürdürülebilir. Saygısızca olmaktan ziyade, meraklı ya da ihtiyatlı olarak değerlendirilebilecek sözel olmayan bu davranışın saptanması oldukça kolaydır ve verdiği mesaj da "Seni dinliyorum ama söylediklerini kabul etmiş değilim – en azından şimdilik" şeklinde alınabilir.

Resim 71



Karşımızdaki insana tam anlamıyla güvenmediğimizde ya da ikna olmadığımızda, bu fotoğrafta olduğu gibi, yan gözle bakmamız muhtemeldir.

AĞIZ DAVRANIŞLARININ ANLAŞILMASI

Ağzımız da, tıpkı gözlerimiz gibi, diğer insanlarla kurduğunuz ilişkilerde daha etkili olmanıza yardımcı olabilecek bir dizi güvenilir ve kayda değer işaret göstermektedir. Ancak ağız davranışları düşünen beyin tarafından çarpıtılabileceğinden ötürü, yorumlama konusunda çok dikkatli olmak gerekmektedir. İnceleyeceğimiz işaretlerle, ağız davranışlarına yönelik bazı odak noktalara bakalım.

Sahte ve Gerçek Gülümsemeler

İnsanların hem sahte hem de gerçek bir gülümsemeleri olduğu araştırmacılar tarafından ortaya konmuştur (Ekman, 2003, 205-207). Sahte gülümsememizi bize çok yakın olmayan insanlara yönelik sosyal bir araç olarak kullanırken, gerçek gülümsememizi gerçekten umursadığımız insanlar ve olaylar için saklarız (Bkz. Kutu 52).

Gerçek bir gülümseme esas olarak iki kasın harekete geçmesi sonucunda oluşur: ağzımızın köşelerinden elmacık kemiğine doğru uzanan *zygomaticus major* ve gözleri çevreleyen *orbicularis oculi*. Bu kaslar çift taraflı olarak harekete geçtiğinde, ağzımızın köşelerden yükselmesini, göz kenarlarının buruşmasını ve bunun sonucunda da sıcak ve içten bir gülümsenin oluşmasını sağlamaktadır (Bkz. Resim 72).

Sosyal zorunluluktan ya da sahte bir şekilde gülümsediğimizde, dudak köşeleri *risorious* olarak bilinen bir kas sayesinde yanaklara doğru gerilir. Bu kas çift taraflı olarak harekete geçtiğinde, ağzın köşelerden yanaklara doğru çekilmesini sağlar ancak içten bir gülümsemede olduğu gibi, köşelerin yukarı doğru kalması gerçekleşmez (Bkz. Resim 73). İlginçtir ki, henüz birkaç haftalık bebekler *zygomatic* (içten) gülümsemelerini anneleri için hazır ederken, geriye kalan diğerleri için *risorious* (biraz daha sahte) gülümsemelerini

Kutu 52: GÜLÜMSEME-ÖLÇER

Biraz çalışmayla, sahte gülümsemeleri gerçeklerinden ayırabilecek bir noktaya gelebilirsiniz. Öğrenme sürecinizi hızlandıracak kolay yollardan biri, tanıdığınız insanların diğerlerini nasıl selamladığını ya da karşıladığını gözlemlemektir. Örneğin, iş ortağınızın A kişisinden hoşlandığını, B kişisinden ise hoşlanmadığını biliyorsanız ve bu kişilerin ikisi de ofisinize davet edilmişse, konuklarını kapıda karşılarken ortağınızın davranışlarını takip edin. Neredeyse aynı anda birbirinden bütünüyle farklı iki gülümseme görmeniz çok muhtemeldir.

Gerçek ve sahte gülümsemeleri ayırt edebilmeye başladığınızda, bu yetinizi insanların sizin hakkınızda gerçekte ne hissettiklerini anlamanıza yardımcı olacak bir kriter olarak kullanabilirsiniz. Bunun yanı sıra fikir ve önerilerinizin diğer insanlar tarafından nasıl karşılandığını anlamak için farklı tiplerdeki gülümsemeleri de değerlendirebilirsiniz. İçten gülümsemelerle karşılanan fikirlerin üzerine gitmeli ve öncelikli olarak bu fikirleri tezgâhınıza sürmelisiniz. Sahte gülümsemelerle karşılanan önerilerinizi ise yeniden değerlendirmeye almalı ya da tümden rafa kaldırmalısınız.

Gülümseme ölçme yetiniz dostlarınız, eşiniz, iş arkadaşlarınız, çocuklarınız ve hatta patronunuzla olan ilişkilerinizde işinize yarayacaktır. Bu gözlem yeteneği her türlü ve her aşamadaki kişilerarası ilişkide insanların hislerine dair fikir sahibi olmanızı sağlayabilir.

Resim 72



Gerçek bir gülümseme ağız kenarlarının gözlere doğru kalkmasını sağlar

Resim 73



Bu ise sahte ya da 'nezaketen' bir gülümsemedir: ağız köşeleri kulaklara doğru hareket ederken, gözlerden çok az duygu okunmaktadır

kullanmaya başlar. Kendinizi mutsuz ya da hasta hissettiğinizde, *zygomaticus majoris* ve *orbicularis oculi* kaslarınızı kullanarak tam anlamıyla gülmeniz çok zordur. Belli bir duygu yoksunluğu içindeyken gerçek gülümsemelerimizi taklit etmemiz hiç de kolay değildir.

Kaybolan Dudaklar, Dudakların Bastırılması ve Baş Aşağı Bir "U"

Son zamanlarda Kongre önünde ifade veren kimin fotoğrafına baksanız dudakları kaybolmuş gibi görünüyorsa, bunun nedeni strestir. Bu hususta sizi temin edebilirim çünkü söz konusu olan Kongre önüne çıkmak gibi stresli bir şey olduğunda, sözel olmayan hiçbir işaret dudakların kaybolmasından daha evrensel değildir. Stresli zamanlarımızda, bilinçaltından gelen bir tepkiyle dudaklarımızı geri çekeriz.

Dudaklarımızı bastırdığımızda, bunu limbik beynimizin bir uyarısı olarak düşünebiliriz – kendimizi kapatmamız ve vücudumuzun içine hiçbir şeyin girmesine müsaade etmememiz gerektiği yönünde bir uyarı (Bkz. Resim 74). Çünkü stres yaratan bir durumun içinde olduğumuzdan ötürü, zihnimizin çok ciddi meselelerle meşgul olması muhtemeldir. Dudakların bastırılması gerçek zamanlı olarak ortaya konan ve olumsuz duyguların göstergesi sayılabilecek bir davranıştır (Bkz. Kutu 53). Bu davranış kişinin rahatsız bir durumda olduğunun ve bir şeylerin yanlış gittiğinin açık bir göstergesidir ve nadiren olumlu bir anlam ifade etmektedir. Dudakların bastırılması kişinin yalan söylediği ya da bir aldatmaca içinde olduğu anlamına gelmez. Yalnızca o an için stres altında olmaktan kaynaklanan bir durumdur.

Bir sonraki fotoğraf serisinde (Resim 75-78), dudakların nasıl kademeli bir şekilde tam durumdan ("her şey yolunda"), kaybolma ya

Resim 74



Dudaklar ağzın içinde kaybolduğunda, bu davranışın nedeni muhtemelen stres ya da endişedir.

Kutu 53: GİZLENEN TEK ŞEY DUDAKLAR OLMADIĞINDA

Görüşmelerde, sorgulamalarda ya da birisi bir açıklama yaparken, diğer işaretlerin yanında, kişinin dudaklarını bastırıp bastırmadığına da bakarım. Bu davranış, örneğin kişiye zor bir soru sorulduğunda gözlemlenebilecek güvenilir bir işarettir fakat anlamı illa kişinin yalan söylüyor olması değildir. Dudakların bastırılması daha çok, belli bir sorunun kişi üzerinde olumsuz bir uyaran olarak etki göstermesi ve rahatsızlık yaratmasıyla ilgilidir. Mesela, karşımdaki kişiye, "Benden gizlediğin bir şey mi var yoksa?" diye sorduğumda, dudaklarını bastırdığını görürsem, bunun anlamı gerçekten de benden bir şeyler gizliyor olduğudur. Özellikle de konuşma içinde yalnızca bu türden bir soruya karşılık olarak oluşmuşsa ve normalde görülmüyorsa, bu işareti önemli bir veri olarak alabilirsiniz. Bu durum benim için kişide sıkıntı yaratan noktanın üzerine gitmem gerektiğini gösteren bir işarettir.

da bastırılma durumuna ("yolunda olmayan bir şeyler var") geçtiğini göreceğiz. Özellikle son fotoğrafta (Resim 78), ağzın nasıl düştüğüne ve baş aşağı bir "U" harfini andırdığına dikkat edin. Bu davranış yüksek düzeyde bir sıkıntının (rahatsızlık durumunun) göstergesi ve karşınızdaki kişinin aşırı stres altında olduğunun çok güçlü bir işaretidir.

Derslerimde öğrencilerden dudaklarını sıkmalarını ve birbirlerine bakmalarını istiyorum (bunu siz de arkadaşlarınızla denemek isteyebilirsiniz). En sonunda farkına varmalarını istediğim nokta, bilinçli olarak dudaklarını geri çekerek yok edebilmelerine rağmen dudaklarının düz çizgisini bozamamalarıdır. Bu davranışı deneyen insanların büyük bir çoğunluğu ağızlarının ters bir "U" şeklini almasını sağlayacak şekilde ağız köşelerini aşağı doğru indirmeyi başaramaz. Peki ama bunun nedeni nedir? Çünkü bu davranış, gerçekten stres altında ya da sıkıntılı olmadığımız takdirde taklit edemeyeceğimiz, limbik beyin kaynaklı bir tepkidir. Bazı insanlarda ağız köşelerinin aşağı dönük bir görüntüye sahip olmasının normal bir durum olduğunu ve stres belirtisi olarak değerlendirilemeyeceğini de her zaman aklınızda tutun. Öte yandan, bu davranış birçok insanda olumsuz duygu ya da düşüncelerin net bir göstergesidir.

Dudak Bükmek

Siz ya da bir başkası konuşurken, her zaman aranızda dudaklarını büken birisi olup olmadığına bakın (Bkz. Resim 79). Bu davranış genellikle söylenen şeye katılmadıkları ya da farklı bir düşünce veya fikre sahip oldukları anlamına gelmektedir. Bu gözlem yetisine sahip olmanız, sunumunuzu nasıl yapmanız gerektiği, teklifinizi nasıl değiştirebileceğiniz ya da konuşmanızı nasıl sürdürmenizin daha iyi olacağı gibi noktalarda size yardımcı olabilir. Dudaklarını büken kişinin sizinle tam anlamıyla bir fikir ayrılığı içinde mi olduğunu yoksa konuyu



Resim 75

Dudaklar tam olarak görünüyorsa, kişi muhtemelen rahat bir ruh hali içindedir.



Resim 76

Stresle birlikte dudaklar gerilmeye ve yavaş yavaş kaybolmaya başlar.



Resim 77

Dudakların bastırılması, stres ya da tedirginliği yansıtır ve bu fotoğrafta olduğu gibi, dudakların ortadan kaybolmasına neden olabilir.



Resim 78

Dudaklar tamamen kaybolduğunda ve ağız köşeleri aşağı düştüğünde, olumlu duygular ve rahatlık konumu yok olurken, stres, tedirginlik ve endişeler ağırlaşmaya başlamış demektir.

Resim 79



Bir kişiyle ya da konu üzerinde anlaşmazlığa düştüğümüzde veya olası bir başka seçenek üzerinde düşündüğümüzde, dudaklarımızı bükeriz.

almaşık bir bakış açısıyla mı değerlendirdiğini kestirmek için, sözel olmayan diğer işaretleri de değerlendirmeye almalısınız.

Dudakların bükülmesi davaların kapanış konuşmalarında genellikle görülen bir davranıştır. Avukatlardan birisi son konuşmasını yaparken, karşı tarafın avukatı görüş ayrılığım gösterecek şekilde dudaklarını bükecektir. Yargıçlar da birebir konuşmalarda avukatın anlattıklarıyla bir uyuşmazlık içinde oldukları zamanlarda dudaklarını bükerek tepkilerini gösterebilir. Davada bir anlaşmaya gidildiği takdirde, dudak bükme davranışlarını takip etmek bir avukata, karşı tarafın itiraz ve endişelerini çözümleme imkânı tanıyabilir. Bu davranış polis sorgulamalarında, özellikle de şüphelinin karşısına yanlış bilgilerle çıkıldığında görülebilir. Şüpheli dudaklarını bükerek oturur çünkü sorgu memurunun öne sürdüğü şeylerin yanlış (dayanaksız) olduğunu biliyordur.

İş dünyasında da dudak bükme davranışları her zaman görülmektedir ve bu davranışların gözlemlenmesi belli bir durum üzerine bilgi sağlamanın etkili bir yolu olarak düşünülmelidir. Örneğin, bir sözleşme paragrafı okunurken, belli bir madde ya da cümleye karşı olanlar sözcükler okuyucunun ağzından çıktığı anda dudaklarını bükecektir. Ya da idari düzeyde bir toplantıda terfi ettirilmesi düşünülen isimler okunurken, çok tutulmayan birisinin adıyla birlikte dudak bükmeler de gelecektir.

Dudak bükme davranışı sözel olmayan iletişim açısından öylesine net bir işarettir ki her zaman dikkate alınması gerekmektedir. Birçok farklı durum ve koşulda gözlemlenebilecek bu davranış, kişinin başka bir şekilde düşündüğünü ya da söylenenlere tamamen karşı çıktığını anlamamıza imkân tanıyan güvenilir bir işarettir.

Küçümseyici Davranışlar

Gözleri devirmek ya da dudak bükmek gibi davranışlar evrensel bir nitelik taşıyan küçümseyici davranışlardır. Saygısızca olan bu ifadeler, umursamazlığı ya da empati eksikliğini gösterir. Bu türden bir davranış içine girdiğimizde, yanaklarımızdaki üfürtücü kaslar *(musculi buccinator)* dudak köşelerinin kulaklara doğru çekilmesini sağlayarak yanaklarda çukurlaşmaya neden olur. Yalnızca bir an için görünüp kaybolsa bile, bu ifade çok belirgin ve anlamlıdır (Bkz. Resim 80). Küçümseyici davranışlar karşımızdaki kişinin aklından neler geçtiğine ve bir an sonra olabilecek şeylere dair aydınlatıcı bilgiler edinmemizi sağlayabilir.

Dil İşaretleri

Karşımızdaki kişinin düşüncelerine ya da ruh haline dair fikir sahibi olmamızı sağlayacak sayısız dil işareti bulunmaktadır. Aşırı stres altında

Resim 81



Küçümseyici ifadeler saygısızlık ve umursamazlığın göstergesidir ve "Sen ya da ne düşündüğün umurumda değil!" mesajını vermektedir.

Kutu 54: KÜÇÜMSEYECEK HİÇBİR ŞEY YOK

Washington Üniversitesi'nde araştırma görevlisi John Gottman, evli çiftlerle yapılan terapiler esnasında, eşlerden biri ya da ikisi birden küçümseyici bir tavır içindeyse, bunun muhtemel bir ayrılığın belirgin ve "şiddetli" bir işareti olduğunu ortaya koymuştur. Eşler arasına bir kez umursamazlık ya da küçümseme duyguları girdiğinde, ilişkinin artık zorda ya da tamamen tükenme noktasında olduğu belirtilmektedir. FBI sorgulamalarında sorgu memurundan daha çok şey bildiklerini ya da memurun çok güçlü bir ele sahip olmadığını hissettiklerinde şüphelilerin küçümseyici bir tavır içine girdiğini çok kez görmüşümdür. Her iki durumda da, küçümseyici davranışlar karşıdaki kişiye yönelik saygısızlık ve hor görmenin belirgin bir işaretidir.

olduğumuz zamanlarda ağzımızın kuruması, dolayısıyla da nemlendirmek için dudaklarımızı yalamamız normal bir durumdur. Ayrıca, kendimizi rahatsız hissettiğimizde, sakinleşmek ve kendimizi yatıştırmak için de dilimizle dudaklarımızı yalamaya yönelebiliriz. Bir iş üzerinde yoğunlaştığımızda dilimizi dudağımızın bir köşesinden çıkarmamız (smaça giden Michael Jordan'ı gözünüzün önüne getirin) ya da sevmediğimiz birisine düşmanlığımızı ya da olumsuz hislerimizi yansıtmak için dilimizi göstermemiz de muhtemeldir (çocuklar bunu her zaman yapar).

Kişi stresle bağlantılı ağız işaretleri gösterdiğinde (dudak ısırma, ağza dokunma, dudak yalama ya da bir şeyleri ısırma gibi), dikkatli bir gözlemcinin kişinin rahatsız hislerine dair düşünceleri daha da güçlenmiş olur (Bkz. Resim 81). Bunun yanı sıra, karşınızdaki kişi önündeki seçenekleri tartarken aynı anda dudaklarına dokunuyor ve/veya ısırıyorsa, özellikle de bu süreç çok uzamışsa, bunu güvensizlik ya da huzursuzluğa yönelik bir işaret olarak alabilirsiniz.

Resim 81



Dudak yalamak kendimizi sakinleştirmek için yöneldiğimiz yatıştırıcı bir davranıştır. Sınav öncesinde bir sınıfa girdiğinizde bu davranışı gösteren birçok öğrenci görebilirsiniz.

Dilin ısırılması daha çok, bir işi kıl payıyla halleden ya da yapmaları gereken bir şey yaparken yakalanan insanlarda görülen bir davranıştır. Bu davranışı Amerika ve Rusya'daki bitpazarlarında, Aşağı Manhattan'ın sokak satıcılarında, Las Vegas'ın poker masalarında, FBI sorgulamalarında ve iş toplantılarda çok kez görmüşümdür. Gözlemlediğim her olayda, kişi bu davranışı –dilin, dudaklara dokunmaksızın, dişlerin arasında sıkıştırılması– bir pazarlığın sonunda veya sözel olmayan son bir ifade olarak ortaya koyar (Bkz. Resim 82). Sosyal bir etkileşimin sonunda bilinçaltından gelen bir tepkiyle gösterilen bu davranışın, geçerli olan bağlam dahilinde ele alınması gereken çok farklı anlamları (yakalanmak, heyecanlanmak, bir işi/satışı/pazarlığı kıl payı halletmek, aptalca bir hata yapmak ya da yaramaz bir davranışta bulunmak) olabilir.

Daha bugün, bu kitapla ilgili notlar üzerinde çalışırken, üniversite kafeteryasında çalışan görevli hemen önümdeki çocuğun tabağına,

Resim 82



Dilin ısırılması, insanlar yapmamaları gereken bir şey yaparken yakalandıklarında, hata yaptıklarında ya da bir işi ucu ucuna hallettiklerinde görülen bir davranıştır.

istedikleri yerine yanlışlıkla başka sebzeler koydu. Öğrenci hatayı düzeltmek için uyardığında, görevli "Ah, affedersin," der gibi, omuzlarını kaldırdı ve dilini ısırdı.

Sosyal görüşmelerde ya da iş toplantılarında, dil ısırma davranışı genellikle konuşmanın sonuna doğru, taraflardan biri fark edilmeden bir konuyu hallettiğinde (hissettirmeden bir teminat ya da söz almak gibi) ve karşı taraf bunun farkına varamadığında görülür. Karşınızdaki kişide böyle bir davranış gözlemlediğiniz takdirde, kendinize ne olmuş olabileceğini sorun. Bir konuda kandırıldığınıza, aldatıldığınıza ya da siz veya aranızdan bir başkasının hata yapmış olabileceğine dair ihtimalleri gözden geçirin. Bu, birisinin sizi oyuna getirip getirmediğini anlamanızı gerektirecek bir zaman olabilir.

DİĞER YÜZ DAVRANIŞLARI

Alnın Kırışması

Alnın (ve kaşların) kırışmasıyla oluşan kaşların çatılması davranışı, genellikle kişi endişeye kapıldığında, üzüldüğünde, bir şey üzerine yoğunlaştığında, tedirginlik hissettiğinde, şaşkınlığa düştüğünde ya da öfkelendiğinde görülen bir davranıştır (Bkz. Resim 83). Alnın kırışmasının nasıl bir anlama geldiğini çözümlemek için, davranış geçerli olan bağlam dahilinde incelenmelidir. Örneğin, geçenlerde bir süpermarkette kasa görevlisini, kasasını kapatmış günlük ciroyu sayarken seyrettiğimde, bu davranışı yakından gözlemleme şansım oldu. Görevli kendi vardiyasında yapılan alışverişlerin toplam rakamını çıkarmış kasasındaki parayı sayarken, ifadesindeki yoğunluğu ve konsantrasyonunu görebiliyordunuz. Bu davranış henüz tutuklanmış ve merkeze götürülürken habercilerin arasından geçirilen kişilerde de gözlemlenebilir. Alnın kırış

Resim 83



Alnın kırışlığının gözlemlenmesi, rahatsızlık ya da tedirginliği saptamanın kolay bir yoludur. Kendimizi mutlu ve hoşnut hissettiğimizde, bu davranış görülmez.

ması genellikle kişi kendisini savunulması ya da kabul edilmesi güç bir durumda bulduğunda ama yakasını bundan kurtaramadığında görülen bir davranıştır – yakalanan hırsızların yüzünde bu ifadeyi görebilirsiniz.

Sırası gelmişken şunu da söyleyeyim, alnın kırışması o kadar eski ve memelilere özgü bir davranıştır ki, kendilerine böyle bir ifadeyle baktığımızda köpekler tarafından bile tanınmaktadır. Köpekler de tedirginlik hissettiklerinde, üzüldüklerinde ya da bir şeye yoğunlaştıklarında aynı ifadeyi gösterebilir. Bu davranışa dair bir başka ilginç nokta da, yaşlandıkça ve yaşam deneyimlerimiz biriktikçe, alnımızda daha derin kırışıklıklar görülmesi ve en sonunda bu kırışıklıkların kalıcı bir hal almasıdır. Nasıl sözel olmayan olumlu ifadeler uzun zaman içinde gülümseme hatlarını yüzde kalıcı kırışıklıklara döndürüyor ve mutlu bir yaşamı işaret ediyorsa, alnı aşırı kırışıklarla kaplı bir insanın da sürekli bu türden davranışlar göstermesini gerekli kılacak, nispeten daha zor bir yaşam geçirdiğini düşünebiliriz.

Burun Kanatlarının Genişlemesi

Daha önce de belirttiğimiz gibi, burun deliklerinin açılması kişinin uyarıldığını ya da heyecanlandığını gösteren bir yüz işaretidir. Birbirleri etrafında dönüp duran sevgililerin burun deliklerinin heyecan ve beklenti içinde açılıp kapandığını görebilirsiniz. Bu davranışı gösterirken, sevgililerin birbirlerinin cinsel çekim kokularını (*feromon*)[13] içlerine çekmesi de muhtemeldir (Givens, 2005, 191-208). Burun deliklerinin açılıp kapanmaya başlaması aynı zamanda kişinin fiziksel bir harekette bulunmak üzere olduğunu gösteren bir niyet işaretidır ve bu hareketin cinsel bir içerik taşıması da şart değildir. Bu hareket dik bir merdiveni çıkmak için hazırlanmak veya bir kitaplığı itmek gibi herhangi bir şey olabilir. İnsanlar fiziksel bir hamle öncesinde oksijen almaya yönelir ve bu da burun deliklerinin açılıp kapanmasına neden olur.

Bir polis memuru olarak sokakta, bakışları yere dönük, bacakları hareket etmeye hazır (bir boksörün hamle pozisyonu gibi) bir konumda ve burun delikleri açılıp kapanan birisini görürsem, bu kişinin olası üç şeyden birini yapmak üzere olduğunu düşünürüm: tartışmak, kaçmak ya da kavga etmek. Size saldırmak ya da sizden kaçmak için bir nedene sahip olması muhtemel birisiyle birlikteyseniz, burun kanatlarındaki hareketleri her zaman takip etmelisiniz. Bu, aynı zamanda, çocuklarımıza her zaman farkında olmalarını öğretmemiz gereken şüpheli davranışlardan birisidir. Bu sayede, özellikle de okulda ya da oyun parkında, kendileri için tehlike arz edebilecek insanların daha çok farkında olabilirler.

---

13 *Pheromones*: İnsan ve hayvanlarda seksüel ve sosyal davranışları düzenleyen ektohormon.

Tırnak Yemek ve Bağlantılı Stres İşaretleri

Bir anlaşma ya da pazarlığın tamamlanma aşamasında karşınızdaki insanın tırnaklarını yediğini görürseniz, bu kişi sizin üzerinizde kendine güvenen birisinin izlenimini bırakmayacaktır. Tırnak yemek stres, güvensizlik ya da huzursuzluk göstergesidir. Pazarlık aşamasında –bir an için bile olsa– bu davranışı gördüğünüzde, karşınızdaki kişinin hiç de kendisine güvenmediğini ve/veya pazarlığı zayıf bir konumdan yürütmeye çalıştığını gönül rahatlığıyla düşünebilirsiniz. İş görüşmesine giren kişiler ya da sevgililerini bekleyen genç erkekler tırnak yemekten sakınmalıdır – yalnızca göze hoş görünmeyen bir şey olduğundan değil, aynı zamanda bu davranış kendinize olan güvensizliği de apaçık ortaya koyacağından dolayı. Tırnaklarımızı yeme nedenimiz kendimizi yatıştırmak istememizden başka bir şey değildir.

Yüzün Kızarması ve Benzin Atması

Bazen duygusal durumumuzdan kaynaklanan ve tamamen gayriihtiyarî bir şekilde, yüzümüz kızarır ya da benzimiz atar. Derslerimde yüzün kızarmasını göstermek için, bir öğrenciden kalkarak sınıfın önünde durmasını isterim ve arkasından sokularak, ensesinin dibine kadar yaklaşırım. Bu kişisel alan ihlali genellikle limbik bir tepkinin oluşması ve yüzün kızarması için yeterli olmaktadır. Bazı insanlarda, özellikle de açık tenlilerde, bu durum çok belirgin olmaktadır. Yanlış bir şey yaparken yakalandıkları zamanlarda da insanların yüzleri kızarır. Ya da birisinden hoşlanan ancak bunun anlaşılmasını istemeyen kişilerin yüzleri, bu kişiyle aynı ortama girdiklerinde kızarabilir. Platonik bir durumda olan ergenlik çağındaki çocukların yüzlerinin, hoşlandıkları kişi yanla-

rına yaklaştığında kızarması muhtemeldir. Bu durum, beden tarafından iletilen gerçek bir limbik tepkidir ve saptanması da nispeten kolaydır.

Diğer bir taraftan, benzin atması (sararıp solmak), şok olarak bilinen limbik tepkiyi göstermemiz durumunda oluşmaktadır. Bir trafik kazasının ardından insanların ya da bir sorgulamada suçunu kesin olarak ortaya koyan bir kanıt ortaya çıkarıldığında şüphelinin yüzünde bu tepkiyi görebilirsiniz. Benzin atması, sinir sisteminin tene yakın durumdaki bütün yüzey damarlarını geriye çekerek, kaçma ya da savaşmaya yönelik bir hazırlık olarak tüm kanı kaslara yönlendirmesi sonucunda oluşur. Tutuklanmasına oldukça şaşıran ve bir anda beti benzi atan, ardından da ölümcül bir kalp krizi geçiren birisini anımsıyorum. Bu işaretler yalnızca tensel olarak görünse de, kişinin aşırı düzeyde stres altında olduğunu işaret etmeleri ve şartlara göre değişiklik göstermelerinden dolayı, kesinlikle göz ardı edilmemelidirler.

Yüz İfadeleriyle Ortaya Konan Onaylamama İşaretleri

Kınama ve tenkite yönelik işaretler dünyanın farklı yerlerinde farklı şekillerde ortaya konur ve kültürün sosyal normlarını yansıtır. Rusya'dayken, bir müzenin giriş holünde ıslık çalarak yürüdüğüm için insanların bana kınamayla baktığını anımsıyorum. Rusya'da bina içinde ıslık çalmanın yanlış bir şey olduğunu ancak bu deneyim sayesinde anlamıştım. Montevideo'da, insanların gözlerini kısarak baktığı ve ardından da yüzlerini çevirdiği bir arkadaş grubunun içinde yer almıştım. Grubumuzun yüksek sesle konuştuğu ve kent halkının bu türden taşkınlıkları tasvip etmediği ortadaydı. Birleşik Devletler'de ise, ülke çok geniş ve kozmopolit bir yapıda olduğundan dolayı, her bölgede farklı tenkit işaretleri görürsünüz. Ortabatı'da gördüğünüz bir şey New England ya da New York'tan farklı olacaktır.

Onaylamamaya yönelik işaretlerin büyük kısmı yüzümüz aracılığıyla dışa vurulur ve ebeveynlerimizle kardeşlerimizden öğrendiğimiz ilk mesaj türlerinden biridir. Ebeveynlerimiz ya da büyük kardeşlerimiz, yanlış bir şey yaptığımızda ya da çizgiyi aştığımızda, bunu bize göstermek için "o yüzlerini" takınırlar. Gayet kayıtsız biri olduğunu söyleyebileceğim babamın saat gibi işleyen bir "bakışı" vardı; ne zaman bu sert bakışını yöneltse, bu benim için yeterli olurdu. Bu, arkadaşlarımın bile korkmasına neden olan bir bakıştı. Bizi hiçbir zaman sözlü olarak uyarmasına ya da azarlamasına gerek olmamıştı. Bu bakışını takındığı anda, konu kapanırdı.

Belli belirsiz ortaya kondukları zamanlar da dahil olmak üzere, onaylamamaya yönelik işaretleri algılama ve anlamlandırmada büyük oranda usta olduğumuzu söyleyebilirim (Bkz. Kutu 55). Bir ülkenin ya da bölgenin yazılı olmayan kural ve adetlerini anlamanın anahtar konumundaki unsurlarından biri de, bölge insanının kınama ve tenkit davranışlarını tanımaktır. Bu işaretler sayesinde nerede kabalık ya da görgüsüzlük yaptığımızı anlayabiliriz. Diğer bir taraftan, kınama ve tenkite yönelik duyguların haksız ya da uygunsuz bir şekilde dışa vurulması da aynı derecede kaba bir davranıştır. Amerika'da sıklıkla görülen onaylamama işaretlerinden biri gözlerin devrilmesidir. Bu saygısızca bir davranıştır ve kesinlikle hoşgörü gösterilmemelidir – özellikle de gözlerini deviren kişi altınız konumundaki birisi, bir iş yeri çalışanı ya da bir çocuksa.

Memnuniyetsizlik ya da onaylamama göstergesi olan yüz davranışları güvenilebilecek türden sözel olmayan işaretlerdir ve karşımızdaki kişinin aklından neler geçtiğini yansıtıcı bir özellik taşırlar. Memnuniyetsizlik ya da tiksinme duygusu kendisini öncelikle yüzümüzde dışavurum çünkü milyonlarca yıllık evrim sürecimizde, kötü ya da çürümüş yiyecekleri veya bize zarar vermesi muhtemel diğer şeyleri red-

detmek için temel olarak yüzümüzle tepki vermeye koşullanmışızdır. Her ne kadar yüz işaretleri belli belirsiz dışavurumlardan apaçık tepkilere dek uzansa da (tepki nedenimiz olumsuz ya da can sıkıcı bir haber almamız veya lezzetsiz ya da kötü kokan bir yiyecekle karşı karşıya kalmamız olabilir), temeldeki duygu aynıdır: "Bunu sevmedim, benden uzak tut!" Karşımızdaki insanın yüzünü ekşitmesi ya da memnuniyetsizlik ifadesi ne denli kapalı olursa olsun, bu davranışlar limbik sistem tarafından düzenlendiği için gözlemlediğimiz işaretleri yorumlamada kendimize güvenebiliriz (Bkz. Kutu 56).

YER ÇEKİMİ KARŞITI YÜZ DAVRANIŞLARI

Sıkıntılı bir dönemden geçen ya da ciddi talihsizlikler yaşayan insanlara "başını dik tut" derler (Bkz. Resim 85 ve 86). Aslına bakılacak olursa, bu halk deyişi sıkıntı ve şanssızlıklara verdiğimiz limbik tepkilerimizi tam olarak yansıtmaktadır. Çenesini düşürmüş birisinin kendine güvenmediği ve olumsuz duygular içinde olduğu düşünülürken, çenesini yukarıda tutan bir kişinin olumlu bir ruh hali içinde olduğu düşünülür.

Çene için doğru olan bu durum burun için de geçerlidir. Kişinin burnunun havada olması yüksek güven göstergesi bir davranış olarak görülürken, aksi ise kişinin kendine güvenmediği yönünde yorumlanır. İnsanlar stres altında ya da üzgün olduklarında, çeneleri (ve dolayısıyla burunları da) düşme eğilimi gösterir. Çenenin düşürülmesi, çekilme ya da uzaklaşmanın bir şeklidir ve olumsuz duyguları iletmede çok etkilidir.

Avrupa'da bu davranışları daha çok görürsünüz – özellikle de kişinin kendinden düşük sınıftan olan insanlara bakarken ya da birisini küçümserken burnun kalkması davranışını. Bir seyahatimde Fransız

Kutu 55: ETKİSİ DÜŞÜK BİR SATIŞ KONUŞMASI

Geçtiğimiz günlerde, Florida'daki büyük spor salonu zincirlerinin birinden gelen bir bayan satış elemanıyla görüştüm. O anda teklifini kabul edersem yılın geri kalanı için günde yalnızca bir dolara mal olacak bir anlaşma öneren genç kadın, beni üye yapmak için çok hevesliydi. Kendisini dinlemeye devam ederken, sanırım beni ikna etmek üzere olduğunu sandığından, el kol hareketleri de artış göstermişti. Konuşma sırası bana geldiğinde, spor salonlarında yüzme havuzu bulunup bulunmadığını sordum. Cevabı olumsuzdu ama spor salonlarının birçok başka imkânı vardı. Ben de hâlihazırda kayıtlı olduğum salona ayda yirmi iki dolar ödediğimi ve salonun olimpik bir havuzu bulunduğunu söyledim. Ben konuşurken, genç kadının bakışları aşağı düştü ve yüzünde ciddi bir memnuniyetsizlik ifadesi oluştu (burnu ve ağzının sol tarafı yukarı doğru kalkmıştı) (Bkz. Resim 84). Bu çok kısa ve hızla gerçekleşen mikro bir ifadeydi ve zaten daha uzun sürmüş olsaydı, bir satış temsilcisinin yüzünde görülmemesi gereken türden bir ifadeye dönüşebilirdi. Yüzünde yakaladığım ifade anlattıklarımın kadının canını sıktığını anlamama yetti ve birkaç saniye içinde de müsaade isteyerek bir başka potansiyel müşteriyle konuşmak için kalktı. Satış konuşması tamamlanmıştı.

Anlattığım olay, bu tür bir davranışı ne ilk görüşüm ne de son. Aslına bakılacak olursa, bir teklifin yapıldığı ve taraflardan birinin birdenbire ve bilinçsiz şekilde memnuniyetsizlik ifadesi gösterdiği müzakerelerde bu davranışı sıklıkla görmekteyim. Diğer bir taraftan, Latin Amerika ülkelerinde size sunulan bir yemeği reddederken, hiçbir şey söylemeksizin, benzer bir ifadeyle başınızı iki yana sallamanız genel bir davranış şeklidir. Bir ülke ya da kültür içinde kabalık olarak addedilen bir davranış veya ifade, bir diğerinde makul kabul edilebilmektedir. İyi bir yolculuğun anahtar noktası gideceğiniz yerin adetlerini önceden öğrenmektir; böylece ne yapmanız ve ne beklemeniz gerektiğini bilirsiniz.

Kutu 56: **MEMNUNİYETSİZLİK BİZİ AYIRANA DEK**

Memnuniyetsizlik ve can sıkkınlığını gösteren ifadeler düşünce ve niyetlerimizi yansıtmada ne denli güvenilirdir? Kendi hayatımdan bir örnek vereyim. Bir arkadaşım ve nişanlısıyla görüştüğümüz bir gün, arkadaşım yaklaşan evliliklerinden ve balayı planlarından bahsetmekteydi. Evlilik sözcüğü geçtiği anda, arkadaşımın fark etmediği bir şekilde, nişanlısının yüzünde memnuniyetsizliğini gösteren bir mikroifade yakaladım. Bu, kadının yüzünden gerçekten çok hızlı bir şekilde geçen bir ifadeydi ve arkadaşımın anlattığı şeyler her ikisinin de heyecanla beklediği şeyler olması gerektiğinden, bunu tuhaf buldum. Birkaç ay sonra arkadaşım aradı ve nişanlısının evlilikten caydığını söyledi. Kadının yüzündeki tek bir ifadeden, aklından geçen asıl düşünceleri görmek mümkün olmuştu. Evliliğin düşüncesi bile kadının canını sıkmaya yetiyordu.

Resim 84



Bir şeyden hoşlanmadığımızda ya da memnuniyetsizlik duyduğumuzda, burnumuzu buruştururuz. Bu çok net olmanın yanında, hızla gerçekleşip yok olan bir ifadedir ve bazı kültürler içinde çok belirgin anlamları bulunmaktadır.

Resim 85



Özgüvenimiz azaldığında ya da kendimize yönelik endişelere kapıldığımızda, çenemiz ve burnumuz düşer.

Resim 86



Kendimize güvendiğimiz bir konumdayken, çene dışarı çıkar ve burnumuzun havada olduğu bir duruş kazanırız. Her ikisi de rahatlık ve güven göstergesidir.

televizyonunu seyrederken, kendisine sorulan soruyu çok gereksiz bulan bir politikacının burnunu kaldırarak, "Hayır, bu sorunuzu cevaplamayacağım," dediğini anımsıyorum. Burnunun duruşu politikacının konumunu ve muhabire karşı küçümseyici tavrını yansıtıyordu. Karmaşık bir kişiliğe sahip olduğu söylenebilecek eski Fransa cumhurbaşkanlarından Charles de Gaulle, bu türden kibirli tavrı ve görüntüsüyle ünlüdür.

Karışık İşaretler Kuralı

Bazen tam olarak aklımızdan geçen şeyi söylemeyiz fakat yüzümüz bunu yansıtır. Örneğin, sürekli olarak saatine ya da en yakındaki çıkışa bakan birisini gördüğümüzde, bu kişinin bir yerlere geç kaldığını, bir randevusu olduğunu veyahut bir başka yerde olmayı tercih edeceğini çıkarabiliriz. Bu türden davranışlar niyet işaretleridir.

Bazı zamanlar, bir şey söyleriz fakat aslında tam aksine inanıyoruzdur. Bu durum bize, söz konusu olan yüz ifadelerine bakarak duygu ve/veya sözcükleri yorumlamak olduğunda, genel bir kuralı vermektedir. Gözlemlediğimiz kişinin yüzünden farklı işaretler aldığımızda (mutluluğun yanında tedirginlik işaretleri veya memnuniyetsizlik ifadeleriyle iç içe hoşnutluk göstergeleri gibi) ya da sözel ifadelerle yüz davranışları birbirini tutmadığında, her zaman olumsuz ifadelerin daha gerçek ve içten olduğunu aklınızda tutun. Olumsuz duygular ve bu duyguların dışavurumları bir kişinin hislerini yansıtmada çok daha etkilidir. Mesela çenesinin gerginliği belli olan birisi aynı zamanda "Seni gördüğüme çok memnun oldum," diyorsa, bu muhtemelen doğru değildir. Yüzündeki gerginlik kişinin gerçek hislerini yansıtacaktır. Olumsuz duyguların daha gerçek veriler olarak sayılmasının nedeni nedir? Çünkü bizim için sakıncalı ya da kabul edilemez bir duruma verdiğimiz ilk tepki genellikle çok daha içtendir; ancak bir an sonra, diğerlerinin gerçek hislerimizi anlayabileceğini fark eder ve ilk tepkimizi sosyal anlamda daha kabul edilebilir olan yüz davranışlarıyla geriye iteriz. Bu nedenle, farklı iki duygu gözlemlediğinizde ilk dışa vurulanın üzerine gidin; özellikle de bu olumsuz bir duyguysa.

YÜZ DAVRANIŞLARI ÜZERİNE SON DÜŞÜNCELER

Yüzümüz aracılığıyla birçok farklı duyguyu ifade edebileceğimizden ve çok küçük yaşlardan itibaren gerçek duygularımızı yansıtan yüz ifadelerimizi gizlememiz gerektiğini öğrendiğimizden ötürü, yüzde gözlemlenen her şey vücudun geri kalan kısmının verdiği sözel olmayan işaretlerle karşılaştırılmalıdır. Bunun yanında, yüz işaretlerinin karmaşık yapısı nedeniyle, bazen bu işaretlerin rahatlığı mı yoksa

rahatsızlığı mı yansıttığını anlamak kolay olmayabilir. Gözlemlediğiniz bir yüz ifadesi nedeniyle kafanız karıştığında, bu ifadeyi kendi üzerinizde deneyin ve size nasıl hissettirdiğini düşünün. Bu küçük taktiğin gözlemlediğiniz bir ifadeyi çözümlemede size nasıl yardımcı olacağına şaşıracaksınız. Yüz aracılığıyla göz ardı edilemeyecek ölçüde bilgi sağlanabilir ancak bu bilgi yanıltıcı da olabilir. Bu nedenle her zaman, tek bir işaret ya da ifade yerine davranış kümelerine bakmalı, gördüklerinizi sürekli olarak bağlam dahilinde değerlendirmeli ve yüz ifadelerinin vücudun geri kalanının ilettiği mesajlarla uyumlu olup olmadığını kontrol etmelisiniz. Karşınızdaki kişinin duygu, düşünce ve niyetlerine yönelik saptamalarınızın geçerliliğini ancak tüm bu gözlemleri gerçekleştirdiğiniz takdirde sağlayabilirsiniz.

8

YALANCILIĞIN SAPTANMASI

Dikkatli Hareket Edin!

Şu ana dek birçok sözel olmayan davranış örneği –bir diğer deyişle, insanların duygu, düşünce ve niyetlerini çok daha iyi anlayabilmek için kullanabileceğimiz beden işaretleri– üzerinde çalıştık. Geldiğimiz noktada, sözel olmayan bu işaretler sayesinde ve her koşul altında, herkesin ne söylediğini tam olarak çözümleyebileceğinize ikna olduğunuzu umuyorum. Diğer bir taraftan, doğru bir şekilde okunması çok güç olan bir insan davranışı daha var – yalancılık.

Uzun yıllar FBI ajanı olarak çalışmış ve bazen şüphelilerin karşısında canlı bir yalan makinesi gibi durmuş birisi olarak, karşımdaki insanın yalan söyleyip söylemediğini görece kolay bir şekilde anlayabileceğimi, dahası size de bunun nasıl yapılacağını en kısa yoldan öğretebileceğimi düşünüyor olabilirsiniz. Şimdi eğri oturup doğru konuşalım; yalancılığı saptamak oldukça zor bir konudur. Şu ana dek bu kitapta geçen diğer davranış kalıplarının doğru bir şekilde okunmasından çok daha zor.

Bunu bu denli açık bir şekilde ortaya koymamın nedeni, davranış analizi üzerine uzmanlaşmış bir FBI ajanı (bir anlamda, tüm kariyerini

yalancılığı saptamak üzerine kurmuş birisi) olarak edindiğim deneyimler sayesinde, aldatıcı davranışların net bir şekilde saptanmasının ne kadar güç olduğunu görmüş olmamdır. Bundan dolayı kitabın bu bölümünü, yalancılığın saptanmasında sözel olmayan davranışların *gerçekçi bir şekilde* değerlendirilmesi ve kullanılması sürecine ayırdım. Bu konunun (amatörler için bile) gayet kolay olduğunu anlatan birçok kitap yazılmıştır. Sizi temin ederim ki, durum hiç de böyle değil!

Sanıyorum ki, söz konusu alanda hatırı sayılır bir geçmişi olan ve halen istihbarat dünyasında eğitimler veren bir karşı-istihbarat görevlisi bu uyarıyı yapmak için ilk kez öne çıkıyor: insanların büyük bir çoğunluğu (hem normal insanlar hem de profesyoneller) yalancılığı saptamada başarılı değildir. Ne yazık ki yıllar içinde, sözel olmayan davranışları yanlış bir şekilde yorumlayarak masum insanların kendilerini suçlu ya da gereksiz yere rahatsız hissetmesine neden olan çok fazla sorgulama memuru gördüm. Hem amatör hem de profesyonel birçok kişinin öne sürdükleri insafsızlık derecesinde yanlış iddialarla insanların hayatlarını söndürdüğünü de. Sırf bir sorgulama memuru, aslında stresten başka bir nedeni olmayan davranışlarını yalancılığa yorduğundan dolayı, kendilerini baskı altında hissederek yanlış ifadeler veren ve boş yere hapse giren birçok insan vardır. Gazeteleri açtığınızda, insana tedirginlik veren bu tür öykülerden yeterince okuyabilirsiniz – sanırım hepiniz, memurların aşırı baskıdan kaynaklanan davranışları ipucu olarak değerlendirip masum insanları itirafta bulunmaya zorladıkları New York Central Park davasını[14] anımsarsınız (Kassin,

14 1989 yılında New York Central Park'ta ciddi bir saldırıya uğrayan Trisha Meili'nin davası. Tecavüze uğrayan ve ölümüne dövülen Meili için açılan kamu davasında saldırıyla doğrudan bağlantısı olmayan beş genç, baskı altında verdikleri ifadelerle yargılanmış ve hapse atılmıştır. 2002 yılında ise gerçek saldırgan suçunu itiraf etmiştir.

2004, 172-194; Kassin, 2006, 207-227). Bu kitabın okuyucularının, yalancılığın saptanması sürecinde sözel olmayan iletişim aracılığıyla ne yapılabileceği ve ne yapılamayacağı üzerine çok daha gerçekçi ve dürüst bir yaklaşıma sahip olacağını ve ellerindeki bilgi sayesinde, karşılarındaki kişinin yalan söyleyip söylemediğine karar verirken çok daha mantıklı ve ihtiyatlı davranacaklarını umuyorum.

YALANCILIK: ÜZERİNDE ÇALIŞMAYA DEĞECEK BİR KONU

Hepimiz doğruluğa bel bağlamak durumundayız. Toplum, insanların söyledikleri şeylere riayet edecek şekilde davranacağını varsayar – gerçek yalanın üzerindedir. Büyük bir oranda da, böyledir. Böyle olmasaydı, ilişkiler çok daha kısa sürer, ticaret yürümez ve ebeveynlerle çocuklar arasındaki güven yok olurdu. Hepimiz dürüstlüğe dayanmak durumundayız çünkü doğruluk yok olmaya yüz tuttukça bireysel ve toplumsal olarak korkunç bir ıstıraba sürükleniriz. Adolf Hitler, Neville Chamberlain'e yalan söylediğinde barış yeryüzünden çekildi ve elli milyonun üzerinde insan bunun bedelini yaşamlarıyla ödedi. Richard Nixon kendi ulusuna yalan söylediğinde, insanların büyük çoğunluğunun başkanlık makamına duyduğu güven yok olup gitti. Enron yöneticileri kendi çalışanlarına yalan söylediğinde, bir gece içinde binlerce insanın yaşamı çöktü. Hükümetimizin ve ticari kurumlarımızın dürüst ve doğru olacaklarına güveniriz. Arkadaşlarımızın ve ailemizin de. Kişisel, profesyonel ya da toplumsal, bütün ilişkilerin temelinde doğruluk ve dürüstlük olmak zorundadır.

Aslında, insanlar ekseriyetle dürüsttür ve her gün duyduğumuz yalanların büyük bir kısmı da sosyal ya da "Bu kıyafetle şişman görünüyor muyum?" gibi soruların gerçek cevaplarından bizi koruma

amaçlı söylenen "beyaz" yalanlardır. Muhakkak ki, söz konusu olan daha ciddi konular olduğunda, bize söylenen şeylerin doğruluğunu tartıp belirlemek kendi çıkarımıza olacaktır. Fakat bunu başarmak hiç de kolay değildir. Binlerce yıldır insanlar gerçekleri öğrenmek için falcılara, kâhinlere başvurmakta ya da diğer şüphe götürür tekniklere yönelmektedir (konuşmasını istediğiniz kişinin boğazına bıçağı dayamak gibi). Günümüzde bile, bazı kurumlar kişinin yalan söyleyip söylemediğini belirleyebilmek için el yazısı örneklerini incelemekte, ses ve titreşim analizleri yapmakta ya da yalan makineleri kullanmaktadır. Tüm bu yöntemler tartışmalıdır. Ne yazık ki, yalancılığı %100 netlikte ortaya çıkarabilecek ne bir yöntem, ne bir makine, ne bir test, ne de bir insan vardır. Şu çok korkulan yalan makinesi bile ancak %60-80 arasında bir doğruluk payına sahiptir ki bu oran da makineyi kimin kullandığına göre değişir (Ford, 1996, 230-232; Cumming, 2007).

Yalancıları Aramak

1980'lerden itibaren devam eden çalışmalar birçoğumuzun (yargıçlar, avukatlar, klinisyenler, polis memurları, FBI ajanları, politikacılar, öğretmenler, anneler, babalar ve eşler) yalanı saptamada ancak %50'ye 50 bir şansa sahip olduğunu göstermektedir (Ford, 1996, 217; Ekman, 1991, 162). Can sıkıcı ama gerçek. Yani bir anlamda, profesyoneller de dahil olmak üzere insanların büyük çoğunluğunun yalancılığı saptamadaki gücü yazı-tura atmaktan daha öte bir anlam ifade etmemektedir (Ekman & O'Sullivan, 1991, 913-920). Bu konuda doğuştan yetenekli olan kişiler bile (muhtemelen nüfusun %1'ini bile oluşturmayacak bir azınlıktan bahsediyoruz burada) saptamalarında nadiren başarılı olmaktadır. Yalancılık göstergesi saydıkları davranış ve işaretleri kendilerine temel alarak, dürüstlüğü ve düzen-

bazlığı, suçluyu ve masumu belirlemesi gereken sayısız jüri üyesini düşünün bir de. Maalesef, çoğu zaman düzenbazlık ya da yalancılık göstergesi sayılarak yanlış anlaşılan davranışların büyük bir kısmı yalnızca stres ve baskıdan kaynaklanmaktadır (Ekman, 1991, 187-188). Bu yüzden kendime düstur edindiğim gerçek, yalancılığın kesin kanıtı olarak etiketlenebilecek tek bir davranışın bile olmadığıdır (Ekman, 1991, 162-189).

Ancak tüm bu gerçekler, yalancılığın üzerine gitmeyi ve geçerli olan bağlam dahilinde ipucu sayılabilecek davranışları gözlemlemeyi bırakmamız gerektiğini göstermez. Benim size tavsiyem, bu konuda kendinize gerçekçi hedefler belirlemenizdir. Bu hedefler, sözel olmayan davranışları açık ve güvenilir sonuçlar elde edebilecek şekilde okuma yetisine sahip olmak ve insan bedeninin size istediğiniz bilgileri (gözlemlediğiniz kişinin ne düşündüğünü, hissettiğini ya da ne yapmak istediğini) vermesini mümkün olduğunca sağlamak olmalıdır. Bunlar, en nihayetinde, yalnızca diğerlerini daha doğru ve etkili bir şekilde anlamanıza yardımcı olmakla kalmayacak (yalancılık gözlemlemeye değecek tek husus değildir!), aynı zamanda gözlemlerinizin doğal bir getirisi olarak size yalancılığın ipuçlarını da verebilecek çok daha makul hedeflerdir.

Yalancılığın Saptanmasını Bu Denli Zor Kılan Nedir?

Yalancılığın saptanmasının neden bu denli zor olduğunu merak ediyorsanız, "işleyen demir ışıldar" atasözünü anımsayın. Yalan söylemeyi çok küçük yaşlarda öğrenir ve bunu o kadar sık yaparız ki, inandırıcı bir şekilde yalan söylemekte ustalaşırız. Bu durumu aklınızda tam olarak canlandırmak için, çok küçük yaşlarımızdan itibaren, "Onlara evde olmadığımızı söyle", "Yüzünde bir gülümseme görmek istiyorum" ya

da "Babana ne olduğunu sakın anlatma, ikimiz de yanarız" gibi cümleleri ne çok duyduğunuzu düşünün. İnsan türü sosyal bir hayvan olduğundan dolayı, her zaman yalnızca kendi çıkarımız için yalan söylemeyiz, bazen diğerleri için de bunu yapabiliriz (Vrij, 2003, 3-11). Uzun uzadıya bir açıklamadan kaçınmak, cezalandırılmaktan kurtulmak, kolayından bir doktora derecesi almak ya da yalnızca nazik olmak adına yalana başvurabiliriz. Hatta kullandığımız kozmetik ürünleri ve kıyafetlerimiz de yalan söylememize yardımcı olur. Aslına bakılacak olursa, biz insanoğlu için yalan söylemek, "sosyal olarak hayatımızı sürdürmenin bir yoludur" (St-Yves, 2007).

YALANIN AÇIĞA ÇIKARILMASINA YENİ BİR YAKLAŞIM

FBI'daki son yılımda, yalancılık üzerine çalışmalarımı, elde ettiğim çeşitli bulguları ve bunların yanında, konu üzerine yazın tarihinin son kırk yıllık bir değerlendirmesini sundum. Bu kaynaklar FBI tarafından yayınlanan "Yalancılığın Saptanmasında Dörtlü Model: Sorgulamalar Üzerine Alternatif Bir Paradigma" başlıklı bir makalede bir araya toplandı (Navarro, 2003, 19-24). Bu makalede yalancılık ve sahtekârlığın saptanma sürecinin, limbik uyarılma ve rahatlık/rahatsızlık içeren dışavurumlarımız (diğer bir deyişle, rahatlık/rahatsızlık alanı) üzerinde şekillendiği yeni bir model önerilmektedir. Yalın bir şekilde ortaya koyacak olursak, makalede önerilen kriter, doğruları söylediğimiz ve dolayısıyla herhangi bir endişe duymadığımız zamanlarda, yalan söylediğimiz ya da taşıdığımız "suçluluk bilinci"nden ötürü yakalanmaktan endişe duyduğumuz zamanlara kıyasla kendimizi çok daha rahat hissedeceğimiz ve davranacağımız gerçeğidir. Model, aynı zamanda, kendimizi rahat hissettiğimizde daha kesin davranışlar sergilemeye

yöneldiğimizi; bir şeyler sakladığımız ve huzursuz bir konumda olduğumuz zamanlarda ise çok daha kaçamak bir tutum içinde olduğumuzu ortaya koymaktadır.

Bu model şu anda dünyanın birçok farklı ülkesinde kullanılmaktadır. Her ne kadar modelin öncelikli amacı yasa uygulayıcıları, adli vakalarda yalancılık ve sahtekârlığı saptamak konusunda eğitmek olsa da, her türlü kişilerarası etkileşime (işte, evde ya da düzenbazlıkla dürüstlüğü ayırt etmenin önem kazandığı her yerde ve her ortamda) uygulanabilir bir özellik de taşımaktadır. Bu bölümde modeli sizinle paylaştığımda, daha önceki bölümlerde öğrendikleriniz sayesinde kavrama süreciniz çok daha hızlı olacak.

Yalancılığın Saptanmasında Rahatlık/Rahatsızlık Denkleminin Kritik Rolü

Yalan söyleyen ya da suçlu olan insanlar, kendileriyle birlikte yalan ve/veya suçlarının yarattığı ağır bilinci de taşımak zorunda olduklarından, rahat tavırlar göstermeleri kolay değildir ve gerginlikleri kolaylıkla gözlemlenebilir. Bir başkasının rahatlıkla karşılık vereceği basit sorulara yanıtlar yaratmakla uğraşırken, suçlarını ve yalanlarını saklamak durumunda olmaları, üzerlerine bunaltıcı bilişsel bir yük olarak çöker (DePaulo, 1985, 323-370).

Konuştuğumuz insan kendisini ne denli rahat hissederse, herhangi bir rahatsızlık durumunu dışa vurması muhtemel, kritik önemdeki sözel olmayan davranışların saptanması da aynı ölçüde kolaylaşır. Bu nedenle, amacınız her zaman etkileşimin henüz ilk safhalarından itibaren ya da "yakınlık kurmaya" başlamanızla birlikte, mümkün olduğunca rahat bir ortam yaratmak olmalıdır. Karşınızdaki kişi kendisini tehdit altında hissetmediğinde rahatlayacak ve bu da gözlemleyeceği-

niz davranışların normal düzeyini anlamanıza (dolayısıyla da iniş-çıkışları saptamanıza) imkân tanıyacaktır.

Yalancılığın Saptanması Sürecinde Rahatlık Alanının Oluşturulması

Yalancılığın saptanması sürecinde, şüpheli kişinin hareket ve davranışları üzerindeki *etkinizi* fark etmeli ve davranma şeklinizin karşınızdaki kişinin davranışlarını da etkileyebileceğinin bilincinde olmalısınız (Ekman, 1991, 170-173). Sorularınızı nasıl sorduğunuz (suçlarcasına), nasıl oturduğunuz (çok yakın) veya nasıl baktığınız (şüpheli gözlerle) karşınızdaki kişinin rahatlık düzeyini arttıracak ya da tamamen sıfırlayacaktır. Konuştuğunuz kişinin kişisel alanını ihlal ettiğiniz, şüpheli bir tavır takındığınız, suçlarcasına baktığınız ya da sorularınızı ateşli bir savcının tonuyla sorduğunuz takdirde, görüşmenin olumsuz yönde etkileneceği çok iyi bilinen bir gerçektir. Öncelikle ve en önemlisi, bir yalancıyı gün ışığına çıkarmak yalancılığını saptamakla değil, karşınızdaki kişiyi nasıl gözlemlediğiniz ve sorularınızı nasıl yönelttiğinizle bağlantılıdır. Bu noktanın ardından, sözel olmayan işaretlerin toplanması gelir. Ne kadar çok görür (davranış kümeleri) ve gözlemlerinizde ne denli rahat olursanız, karşınızdaki kişinin yalan söyleyip söylemediğini doğru olarak saptama şansınız da aynı ölçüde artacaktır.

Bir görüşme esnasında faal bir şekilde yalan saptamaya çalışıyorsanız bile, şüpheci değil, mümkün olduğunca *nötr* olmalısınız. Karşınızdaki kişiye şüpheli gözlerle bakmaya başladığınız anda, bu kişinin size karşı tutumunu etkilemiş olacağınızı hiçbir zaman aklınızdan çıkarmayın. "Yalan söylüyorsun!" veya "Doğruları söylemediğini düşünüyorum," gibi cümleler sarf ettiğiniz ya da paranoyak bir tavra büründüğünüz takdirde, kişinin davranışlarını da doğrudan etkilersiniz (Vrij, 2003, 67). İzlemeniz gereken en iyi yöntem, konu hakkında

aydınlatıcı detaylar edinmenizi sağlayacak, "Anlamıyorum" ya da "Nasıl olduğunu bir daha anlatabilir misin?" gibi açılımlara gitmek olmalıdır. Çoğu zaman için, yalnızca gözlemlediğiniz kişiden yaptığı açıklamaları genişletmesini ve detaylandırmasını istemek bile doğruları yalanlardan ayırmanıza yeterli olabilir. Bir iş görüşmesinde başvuru sahibinin deneyim ve yeteneklerinin ne denli gerçekleri yansıttığını anlamaya veya iş yerinde gerçekleşen bir hırsızlığı aydınlatmaya çalışırken ya da eşinizle para konuları veya sadakatsizlik gibi bir konuda ciddi bir tartışmaya girişmişken, serinkanlılığınızı korumak çok önemlidir. Sorularınızı yöneltirken sakin olun, şüpheci bir tavır takınmayın, rahat görünün ve yargılayıcı olmayın. Bunu başardığınız takdirde, karşınızdaki kişinin savunmaya çekilme ve/veya bir şeyler saklamaya yönelme ihtimalini düşürebilirsiniz.

Rahatlık İşaretlerinin Tanımlanması

Ailemiz ve arkadaşlarımızla sürdürdüğümüz sohbetlerde rahatlığımız ön plandadır. İnsanlar bizimle güzel zaman geçirdiklerinde ve kendilerini rahat hissettiklerinde bunu hemen algılarız. Bir masada oturduklarında kendilerini rahat hisseden insanlar aralarında hiçbir engel kalmaması için nesneleri bir kenara itecektir. Zaman içinde birbirlerine daha da yakınlaşırlar ve böylece yüksek sesle konuşmalarına gerek kalmaz. Rahat bir ruh hali içinde olan insanlar bedenlerini açar, gövdelerini ve kollarıyla bacaklarının iç taraflarını daha çok gösterirler (bir diğer deyişle, karşılarındaki insana ventral bir erişim sağlarlar). Yabancıların yanında ise rahatlığın sağlanması çok daha zordur, özellikle de resmi bir görüşme ya da ifade vermek gibi stres yaratan durumlarda. Bu nedenlerle, karşınızdaki insanla etkileşiminizin ilk anlarından itibaren bir rahatlık alanı yaratmak için elinizden gelenin en iyisini yapmanız çok önemlidir

Her iki taraf kendisini rahat hissettiğinde, sözel olmayan davranışlarında da uyum ve eşzamanlılık olması gerekir. Karşılıklı olarak rahatlık hisseden insanların nefes alıp vermeleri, konuşma tonları, yoğunlukları ve genel olarak tavırları da benzer olacaktır. Bir kafede rahat bir şekilde oturan ve birbirlerine doğru eğilmiş bir çifti gözünüzün önüne getirin. Birisi öne doğru eğildiğinde, diğeri de onu izleyecektir (önceki bölümlerde de bahsettiğimiz, *isopraxism* olarak bilinen durum). Bizimle konuşmakta olan birisi, elleri cebinde, ayakları çapraz bir şekilde duvara yaslanmışsa, muhtemelen biz de benzer bir duruşa geçeriz (Bkz. Resim 87). Karşımızdaki insanın davranışlarını yansıtarak, bilinçaltından, "Seninle kendimi rahat hissediyorum" mesajını veririz.

Bir görüşmede ya da çetrefilli bir konunun tartışılmakta olduğu herhangi bir durumda, kişiler arasında uyum varsa, her iki tarafın ses tonu da diğerininkini yansıtmalıdır (Cialdini, 1993, 167-207). Ancak kişiler arasında uyum yoksa davranışlarda eşzamanlılık da olmaz. Birbirlerinden farklı şekillerde oturur, farklı ton ve tarzlarda konuşur ya da en azından (tam anlamıyla zıt değilse bile) ifadeleri farklı olur. Uyumsuzluk etkili iletişimin önünde önemli bir engel ve başarılı bir görüşme ya da tartışma açısından ciddi bir handikaptır.

Bir konuşma ya da görüşme esnasında kendinizi rahat ve dengeli bir konumda hissediyorken, karşınızdaki kişi sürekli olarak saatini kontrol ediyor ya da gergin ve hareketsiz bir şekilde oturuyorsa (*ani donuş* denilen bir durum), eğitimsiz bir göz için her şey yolundaymış gibi görünse de, rahatlığın söz konusu olmadığı ortadadır (Knapp & Hall, 2002, 321; Schafer & Navarro, 2004, 66). Karşı taraf bir karışıklık yaratma peşindeyse, durmaksızın konuşuyorsa ya da sürekli olarak konuşmayı kapatma yönünde girişimlerde bulunuyorsa, bunlar da rahatsızlık işaretleridir.



İşte *isopraxis* durumuna bir örnek: her iki taraf da birbirlerinin davranışlarını yansıtmakta ve hissettikleri rahatlığı gösterecek şekilde birbirlerine doğru eğilmektedir.

Muhakkak ki, yalan söylemeyen insanlarda rahatlık işaretleri çok daha belirgindir; gizlenmek istenen bir stres ya da kişinin huzursuz hissetmesine neden olacak bir suçluluk bilinci söz konusu değildir (Ekman, 1991, 185). Bu nedenle, karşınızdaki insanın yalan söylüyor olma ihtimalini düşünüyorsanız, her zaman rahatsızlık işaretlerine (ne zaman ve ne bağlam içinde oluştuklarına) bakmalısınız.

Bir Etkileşim Dahilinde Rahatsızlık İşaretleri

Bize yapılan bir şeyden hoşlanmadığımızda, gördüğümüz veya duyduğumuz bir şey canımızı sıktığında ya da saklı tutmayı tercih edeceğimiz bir şeyleri anlatmaya zorlandığımızda, ciddi bir rahatsızlık hissederiz. Rahatsızlığımızı, limbik beynin uyarılmasına bağlı olarak, öncelikle fizyolojimiz dahilinde dışa vururuz. Kalp atışlarımız hızlanır, saçlarımız dikilir, normalde olduğundan daha çok terleriz ve daha hızlı soluk alıp vermeye başlarız. Otonom ve bilinçli bir düşünme gerektirmeyen fizyolojik tepkilerimizin ötesinde, bedenimiz hissettiğimiz rahatsızlığı sözel olmayan işaretlerle de ortaya koyar. Korktuğumuz, tedirginlik duyduğumuz ya da belirgin bir şekilde rahatsızlık hissettiğimizde, engelleme ya da uzaklaşma ihtiyacıyla duruşumuzu değiştirir, ayaklarımızı sürekli olarak oynatır, rahatsızlık içinde kıpırdanır, kalçalarımızı oynatır ya da parmaklarımızla ritm tutmak gibi davranışlarda bulunuruz (de Becker, 1997, 133). Hepimiz diğer insanlarda bu türden rahatsızlık içeren davranışlar gözlemlemişizdir – bir iş görüşmesinde, randevuda, evde ya da işte ciddi bir konu üzerine süren bir sorgulamada. Bu davranış ve hareketlerin doğrudan yalancılığın göstergesi olmadığını hiçbir zaman aklınızdan çıkarmamalısınız; düşünmeniz gereken, bu işaretlerin karşınızdaki kişinin çeşitli nedenlerden dolayı rahatsızlık duyduğu olmalıdır.

Rahatsızlığı ya da huzursuzluğu yalancılığın potansiyel bir göstergesi olarak gözlemleme durumundaysanız, oluşturulabilecek en iyi ortam, görüştüğünüz ya da gözlemlediğiniz kişiyle aranızda hiçbir engel (mobilya, masa ya da sandalye gibi) bulunmamasıdır. Daha önceki bölümlerde de belirttiğimiz gibi, vücudumuzun aşağı eklemleri psikolojik durumumuzu çok daha açık bir şekilde yansıtabilmektedir. Bu nedenle, gözlemlediğiniz kişi bir masa ya da başka bir mobilyanın

Kutu 57: DUVAR İNŞA ETMEK

FBI'da çalıştığım yıllarda, bir başka istihbarat kurumundan gelen bir ajanla birlikte bir şüpheliyi sorguya almıştık. Sorgulama esnasında, çok rahatsız olduğu ve dürüst davranmadığı her halinden belli olan şüphelimiz, ortağımın masasındaki soda şişeleri, kalem kutuları ve diğer nesneleri kullanarak aramızda kademeli olarak bariyerler oluşturmaya başladı. En sonunda da, içinden bir şey alma bahanesiyle, sırt çantasını masaya yerleştirdi. Bu nesnelerin masaya yerleştirilişi o denli yavaş bir süreçte gerçekleşmişti ki, daha sonra görüşmeyi videodan seyredene dek fark edemedik. Sözel olmayan bu davranışların anlamı, şüphelinin bir şeylerin arkasına saklanarak kendisine rahat bir konum sağlama ve mesafe açma ihtiyacından başka bir şey değildir. Söylemeye bile gerek yok, bu görüşmede işbirliğinden uzak bir tutum sergileyen şüpheliden çok az bilgi sağlayabildik ve anlattıklarının çoğu da yalandı.

ardındaysa, bu engeli ortadan kaldırmanın bir yolunu bulun – bu türden engeller gözlemlenmesi gereken beden yüzeyinin büyük bir kısmını (neredeyse %80'ini) kapatabilir. Aslına bakacak olursanız, aranızda engeller oluşturmak için nesneleri, eşyaları ya da mobilyaları kullanmaya yönelen kişilere özellikle dikkat etmelisiniz (Bkz. Kutu 57). Nesne ve eşyaların bu şekilde kullanılması karşınızdaki kişinin uzaklaşma, ayrılma ve saklanma ihtiyacını yansıtır ve bu türden bir kapalılık, rahatsızlık, hatta yalancılıkla iç içe bir durum olabilir.

Söz konusu olan bir sorgulama ya da karşınızdaki kişinin doğruluk ve dürüstlüğünü kestirmek istediğiniz herhangi bir konuşma olduğunda, ayakta durduğunuz takdirde, oturduğunuz zaman fark edemeyeceğiniz birçok sözel olmayan işareti toplayabilirsiniz. Her ne kadar, bazı ortamlarda (mesela bir iş görüşmesinde) uzunca bir süre ayakta durmak elverişsiz veya dikkat çekebilecek tuhaf bir durum yaratacak olsa

da, gene de ayakta gözlem yapabileceğiniz fırsatlar bulunmaktadır – ilk karşılaşma anı ya da önemli bir yemek öncesinde masanızın hazırlanmasını beklerken ayakta sohbet edeceğiniz zamanlar gibi.

Yanında bulunduğumuz insanlar yüzünden kendimizi rahatsız hissettiğimizde, araya bir mesafe koymak, uzaklaşmak isteriz. Bu durum özellikle de bizi aldatmasından çekindiğimiz insanlarla bir aradayken geçerlidir. Bize huzursuzluk veren insanlarla yan yana oturmak durumunda kaldığımız zamanlarda, gövdemizi ya da ayaklarımızı mümkün olduğunca geri çekerek uzak durmaya çalışırız. Bu davranışlar, konuşulmakta olan konu yüzünden taraflardan biri ya da ikisi birden rahatsız olduğunda da gözlemlenebilir.

Zor bir konu üzerine ya da kendilerini tehdit altında hissetmelerine neden olan konuşmalar sürdüren insanlarda gözlemlenebilecek diğer rahatsızlık işaretleri, şakaklardan alnın ovulması, yüzün ovuşturulması, boyna dokunmak ya da ellerin enseye gitmesidir. İnsanlar memnuniyetsizliklerini küçümseyici bir şekilde gözlerini devirerek, üst başlarıyla ilgilenerek ya da soruları soran kişinin sesini bastıracak veya hor gördüğünü belli edecek şekilde (kısa cevaplar vererek, savunmaya çekilip direnç göstererek, düşmanca ya da iğneleyici bir tavır takınarak veya parmak göstermek gibi çok çirkin, edepsiz hareketler eşliğinde) konuşarak da gösterebilir (Ekman, 1991, 101-103). İşlediği ciddi bir suç nedeniyle sorgulanmakta olan küstah ve öfkeli bir yeni yetmeyi gözünüzün önüne getirecek olursanız, rahatsız bir durumda kalan birisinin gösterebileceği savunmaya yönelik tüm manevra ve entrikaların eksiksiz bir listesini çıkarabilirsiniz.

Yalan söyleyen bir insan sizinle nadiren fiziksel temas kuracaktır (bu durum özellikle görevlerini suiistimal ederek para karşılığında istihbarat satan ya da yanlış bilgiler veren muhbirler için geçerlidir). Dokunma ve diğer fiziksel temas türleri genellikle dürüst bir insanın

anlattığı şeyleri vurgulamak amacıyla yöneldiği davranışlar olduğundan ötürü, fiziksel bağlantıdan mümkün olduğunca kaçınmaya yönelik bir tutum, dürüst davranmayan insanların hissettikleri gerginliği hafifletmek için karşılarındaki kişiden uzak durmaya çalışmalarıyla ilgilidir. Bir konuşma esnasında kişinin kurduğu fiziksel temaslardaki azalma, özellikle de bu kişi kritik bazı sorular duymuş ya da cevaplamaya çalışıyorsa, yalancılığın veyahut dürüst davranmamanın bir işareti olabilir (Lieberman, 1998, 24). Eğer mümkün ve sosyal anlamda münasipse, ciddi bir konu üzerine sevdiğiniz birini sorgulamanız gerektiğinde, bu kişinin yanına, ona yakın olacak bir şekilde oturun. Mesela, zor bir konu üzerine konuşmanız gerektiğinde, çocuğunuzun elini tutmayı tercih edebilirsiniz. Böylece konuşma esnasında davranışlarda oluşması muhtemel değişimleri de çok daha kolay bir şekilde saptayabilirsiniz.

Tabii ki, fiziksel temaslardaki azalma ya da kesilme otomatik olarak yalancılığı ortaya koymaz ve diğer bir taraftan da, bazı insanlarla temas kurmamız, diğerlerine kıyasla hem daha kolay hem de sosyal açıdan daha uygundur. Saygı ya da sevgi duymadığımız insanlara dokunmak istemediğimiz gerçeğinden dolayı, temas eksikliğinin bir insanın sizden hoşlanmadığının açık bir işareti olabileceği de doğrudur. Ayrıca, bu türden bir uzaklaşmanın ne anlama geldiğini çıkarmak için ilişkinin doğası ve/veya ne kadar bir geçmişi olduğu da değerlendirilmelidir.

Rahatlık ya da rahatsızlık göstergesi işaretleri gözlemlerken, yüzün ekşitilmesi veya küçümseyici bir bakış gibi hızla oluşup yok olan ifadeleri yakalamaya çalışın (Ekman, 1991, 158-169). Ayrıca, önemli bir tartışma esnasında, karşınızdaki insanın ağzının (bir an için bile olsa) tedirginlikle titreyip titremediğine bakın. Bir gülümseme, kaş çatma ya da şaşırmış bir bakış – uzun süren ya da yüzde asılı kalan hiçbir ifade

normal değildir. Bir konuşma ya da görüşme esnasında bu türden kurulmuş bir davranışın amacı karşı tarafın fikirlerini etkilemektir ve gerçeği yansıtmamaktadır. İnsanlar yanlış bir şey yaparken yakalandıklarında ya da yalan söyledikleri anlaşıldığında, yüzlerine sanki sonsuza dek sürecekmiş gibi görünen bir gülümseme yerleştirebilirler. Bu türden sahte bir gülümseme tabii ki kişinin rahatlığını değil, rahatsızlığını göstermektedir.

Duyduğumuz bir şeyden hoşlanmadığımızda (bir soru ya da cevaptan), sanki bu şeyi engellemek istermiş gibi gözlerimizi kapatırız. Gözleri bloke etme davranışları, kollarımızla sıkı bir şekilde göğsümüzü sarmamıza ya da zıt fikirlerde olduğumuz insanlara sırtımızı dönmemize benzer. Bu engelleme davranışları bilinçaltından gelen tepkilerden kaynaklanmakta ve gündelik yaşamda sıklıkla görülmektedir – özellikle resmi görüşmelerde ve genellikle de belli bir konuyla bağlantılı olarak. Göz kapaklarının sıkıntı ve rahatsızlık nedeniyle titreşmesi de gözlemlenen bir davranıştır (Navarro & Schafer, 2001, 10).

Tüm bu göz ve göz bölgesi hareketleri, herhangi bir bilginin karşınızdaki insan tarafından nasıl algılandığının ya da hangi soruların sıkıntı yarattığının güçlü birer işareti olabilir. Öte yandan, bu hareketlerin hiçbiri doğrudan yalancılığın göstergesi sayılamaz. Düşük düzeyde ya da tamamen kesilmiş göz teması yalancılığın bir göstergesi değildir (Vrij, 2003, 38-39). Daha önce defalarca belirttiğimiz nedenlerden dolayı, bunun çok saçma bir fikir olduğunu söyleyebiliriz.

Size zarar verebilecek tehlikeli insanların ve yalan söylemeyi alışkanlık haline getirmiş kişilerin, birçok insana kıyasla çok daha fazla göz teması kuracağını ve gözlerini üzerinize dikebileceğini aklınızdan çıkarmayın. Yapılan araştırmalar, Makyavelist[15] insanların yalan söy-

15 Amaç için her türlü aracın kullanılabileceği fikri üzerinde şekillenmiş siyasi bir yaklaşım olan Makyavelizm'den dilimize giren bu terim, gündelik yaşamda kurnaz ve sinsi insanları tanımlamak için kullanılmaktadır.

lerken göz temasını arttırdıklarını göstermektedir (Ekman, 1991, 141-142). Muhtemelen göz temasındaki bu artış bilinçli bir edimdir çünkü birisinin gözlerinin içine bakmanın dürüstlük ve içtenlik göstergesi olduğuna dair genel ve yanlış bir kanı vardır.

Yalancılığın saptanması sürecinde farkında olunması gereken noktalardan biri de, göz teması ve gözlerin dikilmesi davranışlarında kültüre göre farklılıklar olduğudur. Örneğin, belli toplumlarda (Afrika kökenli Amerikalılar ya da Latin Amerikalılarda) insanlara, ebeveynleri tarafından sorgulanır ya da azarlanırken, gözlerini aşağı dikmeleri ya da ebeveynlerine doğrudan bakmamaları öğretilmektedir (Johnson, 2007, 280-281).

Konuştuğunuz insanların baş hareketlerinin de farkında olmalısınız. Karşınızdaki kişi konuşurken bir yandan da başını onaylayıcı ya da olumsuz bir şekilde salladığında, baş hareketleri söyledikleriyle eşzamanlı ve uyumlu bir şekilde gerçekleştiği takdirde, duyduklarınızın gerçekleri yansıttığını; ancak başını sallanması eşzamanlı olmadığında, geciktiğinde ya da konuşmasının ardından geldiğinde, söylediklerinin uydurma olduğunu ve doğruları yansıtmadığını düşünebilirsiniz. Her ne kadar gözlemlenmesi güç olsa da, baş hareketinin gecikmesi söylenenlerin geçerliliğini desteklemek için devreye sokulan bilinçli bir davranıştır ve iletişimin doğal akışının bir parçası değildir. Ayrıca, dürüst baş hareketleri sözlü itiraz ya da onaylamalarla da uyumlu olmalıdır. Baş hareketi kişinin söyledikleriyle uyumsuz ya da zıt kutuplarda ise, bu durum yalancılığın bir göstergesi olabilir. Her ne kadar bu hareketler abartılı baş hareketlerine kıyasla daha geri planda olsa da, sözel ve sözel olmayan işaretlerin bu türden bir uyumsuzluğa düşmesi tahmin edebileceğimizden çok daha sık yaşanmaktadır. Örneğin, birisi "Ben yapmadım!" derken, başı onaylayıcı bir şekilde belli belirsiz sallanabilir.

Rahatsızlık durumunda limbik beyin kontrolü ele aldığından dolayı, kişinin yüzü, söylediklerinin aksini işaret edecek şekilde kızarabilir ya da soluklaşabilir. Zorlayıcı konuşmalar esnasında terleme veya nefes alıp vermede artış da gözlemlenebilir. Bu nedenle karşınızdaki kişi aşırı terliyor ya da sakinleşmek için nefes alış verişini kontrol etmeye çalışıyorsa, bu durumu göz ardı etmeyin. Vücuttaki herhangi bir titreme veya ürperme tepkisi (eller, parmaklar veya dudaklarda), ellerin geri çekilmesi, dudakların ısırılması ya da kaybolacak şekilde bastırılması, özellikle de normal düzeydeki bir gerginliğin artık tamamen yok olması gerektiği zamanlarda, rahatsızlık ve/veya yalancılığın bir göstergesi olabilir.

Kişi yalan söylerken sesi çatlayabilir ya da cansız bir şekilde çıkabilir. Stres nedeniyle boğazın kurumasından dolayı yutkunmak zorlaşır. Bu belirtiler adem elmasında ani bir hareketle desteklenebilir ve boğazın temizlenmesi ile sürebilir – bütün bunlar hissedilen rahatsızlık ve huzursuzluğun göstergeleridir. Ancak bu işaretlerin sıkıntı ve rahatsızlık göstergesi olduğunu ve yalancılığı teyit etmediklerini her zaman aklınızda tutmalısınız. Mahkemede ifade veren birçok dürüst insanın bu belirtileri gösterdiğine bugüne dek defalarca şahit oldum ve bunun nedeni yalnızca gergin olmalarıydı, yalan söylemeleri değil. Ben bile federal ve eyalet mahkemelerinde uzun yıllara dayanan ifade ve tanıklık deneyimlerime rağmen, halen kürsüye çıktığımda bir parça tedirginlik hissederim. Bu nedenlerle, gerginlik ve stres her zaman geçerli olan bağlam dahilinde yorumlanmalıdır.

Yatıştırıcı Davranışlar ve Rahatsızlık

FBI için çalıştığım yıllarda şüphelilerle yaptığım görüşmelerde, sorgulamanın yönünü tayin etmek ve karşımdaki kişide özellikle hangi konuların rahatsızlığa neden olduğunu anlamak için her zaman yatıştı-

rıcı davranışlara bakmışımdır. Her ne kadar yatıştırıcı davranışlar tek başlarına yalancılığın kesin bir kanıtı olmasa da (çünkü bu davranışlar yalnızca gergin olan masum insanlarda da görülebilir), kişinin gerçekte ne düşündüğü ve hissettiğini belirleme sürecinde yapbozun önemli bir parçasını oluşturabilirler.

Aşağıda, kişilerarası etkileşimler dahilinde sözel olmayan yatıştırıcı davranışları okumak maksadıyla dikkate aldığım on iki noktayı listeledim. Resmi bir tahkikat yaparken, ailenizden birisiyle ciddi bir konu üzerine konuşurken ya da bir iş görüşmesinde, bu listedeki noktalara benzer bir strateji izleyebilirsiniz.

(1) Önünüz açık olsun. Yürüttüğüm sorgulamalarda ya da görüşmelerimde, yatışmaya yönelik hiçbir davranışı kaçırmamak için, karşımdaki kişiyle aramızda onu tam olarak görmemi engelleyecek hiçbir şey olsun istemem. Örneğin, gözlemlediğim kişi ellerini bacaklarına silerek kendini yatıştırmaya çalışıyorsa, bunu görecek bir konumda olmak isterim ve aramızda bir masa varsa bu zorlaşır. İnsan kaynakları çalışanları birisiyle mülakat yapmak için en uygun noktanın (görüştüğünüz adayın davranışlarının görülmesini engelleyecek hiçbir nesnenin bulunmadığı) fiziksel olarak açık bir alan olduğunu unutmamalıdır. Bu şekilde karşınızdaki kişiyi tam olarak gözlemleyebilirsiniz.

(2) Belli oranda yatıştırıcı davranış gözlemlemenizin normal olduğunu aklınızdan çıkarmayın. İnsanlar kendilerini sakinleştirmek için sıklıkla bu davranışlara yöneldiğinden dolayı, bu gündelik yaşamda makul bir durumdur. Kızım küçük yaşlardayken, dünyayla tüm bağlantısını kesmiş gibi bir görünüm içinde, saçıyla ya da parmaklarıyla oynayarak kendisini sakin-

leştirir ve uykuya dalardı. Nasıl sürekli olarak değişen bir ortama uyum sağlamaya çalışırken karşımdaki kişinin nefesini düzenlemesini normal buluyorsam, az ya da çok yatıştırıcı davranış göstermesini de beklerim.

(3) Başlangıçta karşı taraftan belli oranda bir tedirginlik bekleyebilirsiniz. Ciddi bir görüşmede, özellikle de görüşmeyi şekillendiren şartlar strese neden oluyorsa, gerginlik ve tedirginliğin olması da normaldir. Örneğin, bir babanın oğluna ödeviyle ilgili bir soru yöneltmesi, okuldan kovulmasına yol açan yıkıcı faaliyetlerin üzerine gitmesi kadar stres yaratmaz.

(4) Etkileşimde olduğunuz insanın öncelikle rahatlamasını sağlayın. Bir görüşme, önemli bir toplantı ya da tartışma ilerledikçe, taraflar sakinleşmeli ve daha rahat oldukları bir konuma geçmelidir. Aslına bakılacak olursa, iyi bir görüşmeci sorularına geçmeden veya stres yaratabilecek konuları açmadan önce sakinleşmesi için karşı tarafa belli bir zaman tanır.

(5) Davranışlar için bir taban noktası belirleyin. Kişinin başlangıçtaki yatıştırıcı davranışları azalıp (bu kişi için) normal sayılabilecek bir duruma geçtiğinde, görüşmeci bu taban noktasını sabitleyerek, ileriki safhalarda gözlemleyeceği davranışları değerlendirirken bir kriter olarak kullanabilir.

(6) Yatıştırıcı davranışların artış gösterip göstermediğine dikkat edin. Görüşmeniz sürerken, yatıştırıcı davranışlarda bir artış olup olmadığını her zaman gözlemlemelisiniz – özellikle de bu davranışlar sorulan belli bir sorunun ya da verilen bir bilginin ardı sıra oluştuğunda. Bu türden bir artış, sorduğunuz sorunun veya verdiğiniz bilginin kişide rahatsızlık veya huzursuzluk yarattığının açık bir işaretidir ve bu noktanın üzerine gidilmesi gerekir. Yatışma davranışına neden olan uyaranın

(söz konusu uyaran bir soru, bilgi veya olay olabilir) kesin bir şekilde belirlenmesi çok önemlidir; aksi halde yanlış sonuçlara ulaşabilir ya da görüşmeyi yanlış bir yöne sürükleyebilirsiniz. Örneğin bir iş görüşmesinde, daha önceki pozisyonu hakkında gelen bir soru üzerine aday gömleğinin yakasını çekerek hava almaya çalışmışsa (bu da bir yatıştırıcı davranıştır), bu sorunun beynin yatışma talebine neden olacak kadar stres yarattığını anlayabilirsiniz. Bu davranış size konunun üzerine gidilmesi gerektiğini göstermektedir. Davranış illa kişinin yalan söylediği ya da bir şeyler sakladığı anlamına gelmez, ancak konunun strese yol açtığı da ortadadır.

(7) Sorun, durun ve gözlemleyin. İşinin ehli bir görüşmeci asla sorularını kesintisiz bir şekilde arka arkaya sıralamaz. Sabırsızlığınız ya da saldırganlığınız karşınızdaki kişinin size bilenmesine neden olursa, davranışlarını doğru bir şekilde gözlemlemede zorlanırsınız. Bir soru sorun ve ardından gelen tüm tepkileri görmek için gözlemleyin. Karşınızdaki kişiye düşünmesi için zaman tanıyın ve bunun için arada boşluklar bırakın. Diğer bir yandan, sorularınızı, istediğiniz bilgileri kesin bir şekilde öğrenmenize imkân tanıyacak şekilde oluşturmalısınız. Sorunuz ne kadar kesin olursa, karşı taraftan da aynı kesinlikte sözel olmayan işaretler alabilirsiniz ve bilinçaltından kaynaklanan hareket ve davranışlara yönelik sahip olduğunuz anlayış sayesinde, değerlendirmeleriniz çok daha doğru olabilir. Ne yazık ki adli vakalarda, ardı arkası kesilmeyen sorularla yüksek derecede strese ve birçok sözel olmayan işaretin yanlış değerlendirilmesine neden olan yanlış ifadeler alınmakta, masum insanlar suçlu duruma düşmektedir. Masum insanların, yalnızca üzerlerindeki aşırı baskıdan ve sonu gelmeyecekmiş gibi süren sorulardan

kurtulmak için, işlemedikleri suçların altında kalmaya göz yumduğunu, hatta yazılı ifadelere imza attıklarını biliyoruz (Kassin, 2006, 207-228). Aynı durum, ebeveynler, eşler, arkadaşlar ya da patronların saldırganca tutumları yüzünden, gündelik yaşamda da görülmektedir.

(8) Görüşmekte olduğunuz kişinin konuya odaklanmasını sağlayın. İnsanların bir konu üzerine odaklanmadan konuştukları zamanlarda (bir diğer deyişle, yalnızca kendi hikâyelerini anlattıklarında), görüşmecinin konunun kapsamım kontrol altında tuttuğu bir ortama kıyasla, çok daha az sözel olmayan davranışta bulunacakları unutulmamalıdır. Konuya odaklı sorular, kişinin dürüstlüğünü değerlendirmenize imkân tanıyacak sözel olmayan dışavurumların oluşmasını sağlayacaktır.

(9) Karşınızdaki kişinin çekingenlik göstermeden, gevezelik ölçüsünde konuşuyor olması dürüst olduğunu göstermez. Hem acemi hem de deneyimli görüşmeciler tarafından yapılan bir hata da, çok konuşmayla dürüstlüğü aynı kefeye koymaktır. Karşımızdaki kişi sürekli konuştuğunda ona inanma eğilimi taşırken, çekingen bir tutum içinde olan insanların ise yalan söylediğini veya bir şeyleri sakladığını düşünürüz. Görüşme esnasında, söz konusu olan durum üzerine yüksek miktarda bilgi ve detay veren insanlar sanki doğrulardan bahsediyormuş gibi görünebilir. Fakat gerçeklerin üzerini örtmek ya da konuşmayı bir başka yöne sürüklemek için bir duman perdesi oluşturuyor da olabilirler. Doğrular, anlatılan şeylerin *miktarıyla* değil, konuşan kişinin verdiği bilgilerin *ispat ya da teyit edilebilmesi* ile açığa çıkarılabilir. Verilen bilgi ispat edilemediği sürece, yalnızca anlatan kişiyi bağlar ve bütünüyle anlamsız ya da uydurma da olabilir (Bkz. Kutu 58).

Kutu 58: HEPSİ YALAN!

Macon, Georgia'da sorguya aldığım bir kadını çok iyi hatırlıyorum. Bu kadın üç gün boyunca süren sorgulamada kendi isteğiyle ve işbirlikçi bir tutum içinde bize sayfalarca bilgi vermişti. Sorgu tamamlandığında artık bir şeylerin üzerinde olduğumuzu hissediyordum. Ta ki kadının anlattıklarını teyit etme zamanı gelene dek. Neredeyse bir yılı aşkın bir süre boyunca bize anlattıklarını (hem Birleşik Devletler'de hem de Avrupa'da) araştırmak durumunda kaldık ve en nihayetinde, harcanan inanılmaz çaba ve kaynağın ardından, kadının verdiği bilgilerin tek bir kelimesinin bile doğru olmadığını anladık. Kadın makul görünen sayfalar dolusu bilgi vermiş, hatta arada masum olan kocasını bile davaya dahil etmişti. Eğer ki, işbirlikçi bir tutumun her zaman dürüstlük anlamına gelmediğini aklımda tutabilseydim ve kadını çok daha dikkatli gözlemlemiş olsaydım bunca para ve zaman bir hiç uğruna harcanmamış olacaktı. Kadının anlattıkları gerçekten de bizi heyecanlandıran ve akla yatkın bilgilerdi – ancak hepsi de zırvaymış. Bu utanç verici olayın kariyerimin ilk yıllarında olduğunu söylemek isterdim fakat ne yazık ki durum hiç de öyle değil. Bu şekilde aldatılan ne ilk ne de son görüşmecinin ben olmadığımı biliyorum. Bu nedenle, her ne kadar bazı insanlar diğerlerinden çok daha fazla konuşsa da, her zaman bu türden sahtekârlıkların farkında olmalısınız.

(10) Stres gelir ve gider. Görüşmeye alınan kişilerin davranışları üzerinde yıllarca çalışmış biri olarak, suçlu bilinci taşıyan insanların, "Jones'un evine hiç girdin mi?" gibi zor ve doğrudan sorular sorulduğunda, birbirini izleyecek şekilde iki farklı davranış kalıbı gösterdiğini anladım. Kişinin gösterdiği ilk davranış soruyu duyar duymaz hissettiği stresi yansıtmaktadır. Bu tür bir durumda, cevap vermesi gereken kişi bilinçaltından gelen tepkilerle, ayaklarını geri çekmek gibi çeşitli uzaklaşma davranışları gösterebilir, tedirginlikle arkasına yaslanabilir ya

da çenenin gerilmesi veya dudakların bastırılması gibi bir davranışta bulunabilir. Bunun ardından ise genellikle, kişi soruyu ya da vermesi gereken cevabı düşünürken, boyna dokunmak veya burnun ovuşturulması gibi strese yönelik yatıştırıcı hareketlerin oluşturduğu ikinci bir davranış seti gelmektedir.

(11) Strese neden olan şeyi ayırmaya çalışın. Ardı ardına gelen iki farklı davranış kalıbı (stres işaretlerini izleyen yatıştırıcı davranışlar) yanlış bir yorumlamayla yalancılıkla ilişkilendirilmektedir. Bu talihsiz bir durumdur çünkü bu davranışların basit bir şekilde stresle ilintili olduğu, sahtekârlığın kesin bir göstergesi sayılamayacağı fark edilmelidir. Muhakkak ki, yalan söyleyen birisi söz konusu davranışlar içine girebilir ancak yalnızca gergin, huzursuz ya da tedirgin olan insanlar da benzer davranış kalıplarını gösterebilir. Birisi çıkıp, "Kişi konuşurken bir yandan burnuna dokunuyorsa, yalan söylüyordur," diyebilir. Yalan söyleyen insanların konuşurken bu tür davranışlarda bulunduğu doğrudur ancak baskı altındaki dürüst insanlar da bunu yapar. Rahatsızlığın kaynağı ne olursa olsun, burna dokunmak içsel gerilimi azaltmaya yönelik yatıştırıcı bir davranıştır. Aşırı hız yaptığı bahanesiyle durdurulan emekli bir FBI ajanı bile, suçu olmadığı halde konuşurken burnuna dokunabilir (evet, o cezayı ödedim). Anlatmaya çalıştığım yalnızca bu. Birisi burnuna dokunduğunda onu yalancılıkla itham etmek için acele etmeyin. Bunu yalan söylediği için yapan her bir kişinin karşılığında, yalnızca stresten kurtulmak için yapan bir yüz kişi bulabilirsiniz.

(12) Yatıştırıcı davranışlar karşımızdaki kişiye dair çok fazla bilgi iletmektedir. Kişinin baskı altında olduğunu gösteren bu davranışlar, üzerine gidilmesi ya da yoğunlaşılması gereken nok-

taları belirlememize imkân tanır. Etkili bir sorgulamayla, *her türlü* kişilerarası etkileşimde, gözlemlediğimiz kişinin düşünce ve niyetlerini daha iyi anlamanızı sağlayacak yatıştırıcı davranışları ortaya çıkararak çözümleyebilirsiniz.

YALANCILIĞIN SAPTANMASINDA SÖZEL OLMAYAN İKİ TEMEL DAVRANIŞ KALIBI

Söz konusu olan bizi yalancılık olasılığına karşı uyaracak beden işaretleri olduğunda, uyum ve vurgu içeren sözel olmayan davranışlara bakmamız gerekmektedir.

Uyum

Bu bölümün önceki kısımlarında, kişilerarası etkileşimlerde rahatlık düzeyinin anlaşılması açısından uyum ve eşzamanlılığın ifade ettiği önemden bahsetmiştim. Uyum, yalancılığın saptanmasında da önemli bir kavramdır. Her zaman, sözel ve sözel olmayan ifadeler, geçerli koşullar ve kişinin söyledikleri, olaylar ve duygular ve hatta zaman ve uzay (mekân) arasındaki uyuma bakmalısınız.

Sorgulanan kişi onaylayıcı karşılıklar veriyorsa, uyumlu baş hareketleri de eşzamanlı olarak söylediklerini desteklemelidir – bu hareketlerde bir gecikme yaşanmaması gerekir. "Ben yapmadım!" diyen bir kişinin baş hareketleri aksini yansıtıyorsa, burada bir uyumsuzluk söz konusudur. Benzer şekilde, "Bu konuda yalan söylüyor olamaz mısınız?" diye sorulduğunda, "Hayır" diyen bir kişi başını onaylayıcı bir şekilde belli belirsiz sallamışsa, burada da bir uyumsuzluktan bahsedebiliriz. Yaptıkları bu hatanın farkına varan insanlar, durumu kontrol

altına almak için zaman kaybetmeden hareketlerini "düzeltmeye" yönelecektir. Uyumsuz bir davranış gözlemlendiğinde, yapmacık ve patetik bir görüntü oluşur. "Ben yapmadım!" gibi uydurma bir beyanatı genellikle farkına varılacak kadar gecikmiş ve çok kesin olmayan olumsuz bir baş hareketi izler. Bu davranışlar uyumlu ve eşzamanlı olmadığından dolayı, yalancılığın bir göstergesi olarak düşünülebilir çünkü oluşum süreçlerindeki rahatsızlık aşikârdır.

Söylenenler ve olaylar arasında da uyum olması gerekir. Örneğin iki ebeveyn çocuklarının kaçırıldığını iddia ettiğinde, bu korkunç olayla duyguları arasında kesin bir uyum gözlenmesi gerekmektedir. Çocuklarının kaçırılmasıyla perişan olması gereken bir ailenin, polisin bir an önce olaya el atması için yaygarayı koparması, her detayın üzerine gitmesi, derin bir üzüntü ve endişe hissetmesi, görevli memurlara herhangi bir konuda yardımcı olmak için çırpınması ve olayı tekrar tekrar anlatması beklenir. Ancak çocuklarının kaçırılmasını durgun bir havada bildiren, hikâyenin çelişkiler taşımaması için uğraştıklarını belli edecek kadar aynı şeyleri anlatan, bu türden bir olayın gerektirdiği duyguları göstermeyen ya da daha çok kendi durumlarıyla, nasıl göründükleri veya algılandıklarıyla ilgilenen kişiler söz konusu olduğunda, koşullar açısından tam anlamıyla bir uyumsuzluğun olduğu ve olayın yeterince gerçeklik taşımadığı düşünülebilir.

Son olarak, olay-zaman-mekân örgüsünde de uyum olması gerekmektedir. Önemli bir olayı (örneğin bir arkadaşının, eşinin ya da çocuğunun nehirde kaybolduğunu) bildirmekte geç davranan ya da gidebileceği en yakın yetkili birimi atlayarak daha uzaktaki bir birime başvuran kişi kesinlikle şüpheli bir durumdadır. Dahası, bu kişi tarafından aslında gözlemlenmesinin imkân dahilinde olmadığı bir olay örgüsü bildiriliyorsa da, şüpheli bir durum söz konusudur. Yalan söyleyen insanlar genellikle anlattıklarıyla oluşan denklemde uyum unsurunun

çok fazla farkında olmadıklarından ötürü, hikâyeleriyle sözel olmayan davranışlarının yaratacağı çelişkiler en sonunda çözülmelerine neden olacaktır. Uyum, rahatlığın bir getirisidir ve polis sorgulamalarıyla olayların bildiriminde önemli bir rol oynamaktadır. Aynı zamanda, yalancılığın saptanmasının kritik önem ifade ettiği ciddi meselelerde başarılı ve anlamlı bir diyalog süreci ancak uyumla sağlanabilir.

Vurgulama

Konuşurken, belli noktaları vurgulamak için vücudumuzun çeşitli kısımlarını kullanırız –kaşlarımızı, başımızı, ellerimizi, kollarımızı, gövdemizi, bacaklarımızı ya da ayaklarımızı. Bir konuşma dahilinde vurguların gözlemlenmesi önemlidir çünkü sözel olmayan vurgulama, insanların içtenlik ve dürüstlüğünün evrensel bir dışavurumudur. Vurgu, kendimizi belli noktalarda nasıl hissettiğimizi göstermenin bir yolu olarak limbik beynin iletişime bir katkısı olarak değerlendirilebilir. Tersi şekilde, limbik beynimiz söylediklerimizi desteklemediğinde, daha az vurgulu ya da vurgulamanın tamamen kesildiği bir iletişime geçeriz. Genel olarak, yalan söyleyen insanların konuşmalarında vurgu eksikliği olduğu söylenebilir (Lieberman, 1998, 37). Yalan söyleyen bir kişi, bilişsel beynini ne söyleyeceğine karar verme ve yalanı sürdürme sürecine yönlendirirken, ender olarak yalanının sunumuyla ilgilenir. İnsanların çoğu gündelik konuşmalarımızda vurgulamanın ne ölçüde yer ihtiva ettiğinin farkında değildir. Yalan söyleyen insanlar sürdürdükleri diyalogda herhangi bir cevap uydururken, yaptıkları vurgu doğal görünmez ya da gecikmeli olarak gelir. Doğru ölçüde bir vurguyu nadiren gerçekleştirebilirler ve bu vurgu da genellikle görece önemsiz bir nokta üzerine olur.

Hem sözel hem de sözel olmayan yollardan vurgulama yaparız. Sözel olarak, ses tonumuz, özellikle seçtiğimiz sözcükler ya da yineleme yoluyla anlattıklarımızı vurgularız. Sözel olmayan yollardan yapılan vurgulamalar ise, bir konuşma ya da görüşmede karşımızdaki kişinin doğruları anlatıp anlatmadığını belirlemek açısından sözcüklere kıyasla çok daha etkilidir. Konuşurken genellikle ellerini kullanan insanlar belli noktaların altını çizmek için el davranışlarından yararlanır, hatta bazen işi masaları yumruklamaya kadar götürebilirler. Bazı insanlar ise vurgulama yapmak istediklerinde parmaklarını kullanır – parmaklarıyla belli bir harekette bulunarak ya da nesnelere dokunarak gerçekleştirilen bir vurgudur bu. El davranışları içten konuşmaları, düşünceleri ve duyguları tamamlayıcı bir özellik taşır (Knapp & Hall, 2002, 227-284). Kaşlarımızı kaldırmak ve gözlerimizi açmak da bir noktayı vurgulamak için kullanılabilir (Morris, 1985, 61; Knapp & Hall, 2002, 68).

Bir başka vurgulama yolu da kişinin, konuya olan ilgisini yansıtacak şekilde, gövdesiyle öne doğru eğilmesidir. Ya da belli bir noktanın altını çizmek için, ayaklarımızın ucunda yükselmek gibi yer çekimi karşıtı davranışlarda bulunabiliriz. Oturmakta olan insanlar dizlerini kaldırıp indirerek önemli bir noktayı vurgularken, bazen de dizlerine bir şaplak indirerek konu üzerine duygusal yoğunluklarını göstermeye yönelebilirler. Yer çekimi karşıtı davranışlar vurgu ve içten duyguları sembolize eder – yalan söyleyen insanlarda çok ender görülen bir durumdur bu.

Buna karşılık, insanlar ellerinin arkasında gizlenerek (elleriyle ağızlarını kapatmış bir şekilde) ya da kısıtlanmış yüz ifadeleriyle konuştuklarında, vurgudan yoksun kalır ve anlattıklarının arkasında durmadıklarını hissettirirler. Dürüst davranmayan insanların, yüz ifadelerini kontrol altına almanın yanı sıra, beden hareketlerini kısıtlamaya ve geri çekilmeye yönelik davranışlar göstermesi de mümkündür (Knapp & Hall, 2002, 320; Lieberman, 1998, 37). Aldatıcı davranışlar

gösteren kişiler genellikle düşünceli ve ihtiyatlı bir tutum içinde olur – ne söyleyeceklerini düşünüyorlarmış gibi, parmakları çenelerinde gezinebilir. Bu temkinli tutum, dürüst insanların anlattıkları şeyleri vurgulamak için gösterdikleri hareketli ve hararetli tavrın tam zıddıdır. Yalan söyleyen bir kişi ne söylediğini ve bunun karşı tarafta nasıl algılandığını değerlendirmek için zaman harcayacağından, bu durum dürüst bir insanın doğal davranışlarıyla uyuşmaz.

YALANCILIĞIN SAPTANMASINDA SÖZEL OLMAYAN BELİRLİ DAVRANIŞLAR

Aşağıda, olası bir yalancılığı saptamak için karşınızdaki kişinin vurgulamalarını değerlendirirken bakmak isteyebileceğiniz belirli davranışlar sıralanmıştır.

El Davranışlarında Vurgu Eksikliği

Aldert Vrij ve diğer önemli araştırmacıların ortaya koyduğu gibi, kol davranışlarının kısıtlanması ve vurgulama eksikliği yalancılığın göstergesi olabilir. Sorun şu ki, bunu ölçmek kolay değildir. Gene de bu türden davranışların ne zaman ve hangi bağlam dahilinde gerçekleştiğini yakalamaya çalışın; özellikle de önemli bir konunun ardı sıra gösterildiklerinde (Vrij, 2003, 25-27). Hareketlerdeki herhangi bir ani değişim beynin faaliyette olduğunu yansıtır. Kol hareketleri kısıtlandığında, bunun bir nedeni olmalıdır – sıkıntı yaratan bir şey veya belki de yalancılık.

Kendi deneyimlerim dahilinde, yalan söyleyen insanların çok daha hareketsiz bir tutum içinde olduklarını gördüm. Sanki bir "fırlatma kol-

tuğu"nda oturuyorlarmış gibi, kol koyma yerini parmaklarının ağarmasına neden olacak kadar sıkı bir şekilde tutan kişilere çok kez şahit oldum. Ne yazık ki, bu rahatsız insanlar için sürmekte olan konuşmadan kaçmak çoğu zaman imkânsızdır. Birçok sorgu görevlisi, karşılarındaki kişi baş, boyun, kol ve bacak hareketlerini kısıtladığında ve elleriyle koltuklarına sıkıca tutunduklarında, bunu kişinin yalan söylüyor olmasına yorabilir – ancak bir kez daha belirtmek istiyorum, bütün bu davranışlar kesin kanıt sayılamaz (Schafer & Navarro, 2003, 66) (Bkz. Resim 88).

Resim 88



Sanki bir fırlatma koltuğunda donmuşçasına, sandalyede uzun süre hareketsiz bir şekilde oturmak yüksek düzeyde stres ve rahatsızlığın bir göstergesidir.

İlginç bir şekilde, insanlar doğru olmayan beyanlarda bulunduklarında, yalnızca diğer insanlara değil, nesnelere ve konuştukları masa ya da kürsüye dokunmaktan da kaçınırlar. Hayatımda, "Ben yapmadım!" diye bağırırken bir yandan da masayı yumruklayan tek bir kişi görmedim. Genellikle gözlemlediğim aynı ölçüde yumuşak el-kol hareketleriyle gelen çok zayıf, vurgusuz beyanatlar olmuştur. Yalan söyleyen insanlar anlattıkları şeylere güven ya da bağlılık göstermez. Her ne kadar düşünen beyinleri (neokorteks) karşı tarafı aldatmak için söylenecek şeylere karar verse de, duygusal beyin (yani beynimizin en dürüst parçası olan limbik sistemimiz) bu oyunun arkasında durmayacağından dolayı, sözel olmayan davranışlar aracılığıyla söylenenlerin güçlü bir şekilde vurgulanması da söz konusu değildir. Limbik beynin tetiklediği duyguların bastırılması çok güçtür. Mesela hiç hoşlanmadığınız birisine tam ve gerçek bir şekilde gülümsemeye çalışın. Bunu yapmanın çok zor olduğunu göreceksiniz. Sahte gülümsemeler gibi, sahte beyanatlar da sözel olmayan zayıf ya da edilgen davranışlarla dışa vurulur.

Duacı Duruşu

Kişi vücudunun önünde kollarını açtığında ve avuçları açık bir şekilde yukarıyı gösterdiğinde, *duacı duruşu* olarak bilinen görüntüyü sergiler (Bkz. Resim 89). İbadet edenler merhamet dilenmek için Tanrı'ya avuçlarını açar. Esir alınmış askerler de kendilerini esir tutanlara karşı benzer bir duruş sergileyebilir. Bu davranış, size bir şeyler anlatan ve kendilerine inanmanızı isteyen kişilerde gözlemlenebilir. Bir tartışma esnasında, karşınızdaki insanı gözlemleyin ve kesin bir beyanatta bulunduğunda, avuçlarının yukarı mı yoksa aşağı mı dönük olduğuna bakın. Diğer taraftan, karşılıklı olarak fikirlerin tartışıldığı ve taraflardan hiçbirinin belli bir noktaya şiddetli bir bağlılık göstermedi-

Resim 89



Avuçların açılarak yukarıyı göstermesi ya da diğer bir deyişle "duacı" duruşu, kişinin kendisine inanılmasını ya da kabul edilmek istediğini göstermektedir. Bu baskın ve yüksek güven ifade eden bir davranış değildir.

ği normal gündelik konuşmalarda, avuçların hem aşağı hem de yukarıya dönük olduğu el hareketlerini görmeyi beklerim.

Öte yandan, kişi hararetli bir şekilde "Bana inanmalısınız, onu ben öldürmedim!"gibi bir beyanda bulunduğunda, avuçları aşağı dönük olmalıdır (Bkz. Resim 90). Bu beyanat avuçların yukarıyı gösterdiği bir el duruşuyla yapılırsa, kişi kendisine inanmanız için neredeyse yalvarır bir duruma geldiğinden dolayı, şüpheli bir durum olduğunu düşünürüm. Her ne kadar yalancılığı doğrulamasa da, avuçların yukarıyı gösterdiği tüm beyanların üzerine gitmeyi tercih ederim. Avuçların bu şekilde yukarıyı göstermesi söylenenleri teyit edici bir özellik taşı-

Resim 90



Avuçlar aşağı dönükken yapılan beyanatlar, avuçların yukarıyı gösterdiği duacı duruşuna kıyasla, çok daha vurguludur ve kişinin kendisine güvenini yansıtır.

maz ve kişinin kendisine inanılması için ricasını gösterir. Doğruları söyleyen bir kişi kendisine inanmanız için yalvarmaz; söyleyeceklerini söyler ve bu beyanatları yeterli olur.

Bölgesel Hareketler ve Yalancılık

Güvenli ve rahat olduğumuz zamanlarda çok daha geniş bir alana açılma eğilimi gösteririz. Kendimize duyduğumuz güven azaldığında ise çok daha az bir alan kaplamayı tercih ederiz. Duygusal anlamda üç durumlarda, insanlar kollarını ve bacaklarını mümkün olduğunca top-

layarak, neredeyse cenin pozisyonuna geçebilirler. Rahatsızlık yaratan konuşma, sorgulama ve görüşmeler (fiyonk gibi birbirine dolanmış kollar ve/veya ayak bilekleri gibi) bir dizi çekilme davranışına ve edilgen bir duruşa neden olabilir; dahası bu durum gözlemciye acı verecek bir noktaya da gelebilir. Her zaman için beden duruşunda yalancılığın göstergesi olabilecek dramatik değişimlere bakmalısınız; özellikle de konuşma dahilinde belli bir konuyla birlikte oluştuklarında.

İnandığımız ya da söylediğimiz şey konusunda kendimize güvendiğimizde, omuzlarımızı kaldırıp sırtımızı dikleştirerek güven göstergesi olan dik bir duruşa geçmemiz muhtemeldir. İnsanlar dürüst davranmadıklarında ya da yalan söylediklerinde, bilinçaltından gelen bir tepkiyle, sanki söyledikleri şeylerden kaçmak istermiş gibi oturdukları koltukta kaybolacak kadar sinebilirler. Kendilerini güvensiz bir konumda hisseden ya da kendilerinden, düşüncelerinden veyahut inançlarından emin olmayan insanların genellikle sinerek ve bazen de başlarını eğip omuzlarını kaldırarak bu duruşu göstermesi beklenebilir. İnsanların hissettiği huzursuzluk belli olduğunda ya da açık bir alanda gizlenmeye çalıştıklarında, bu "kaplumbağa şekli"nin oluşup oluşmadığına bakın. Bu duruş açık şekilde güvensizlik ve rahatsızlığın bir dışavurumudur.

Omuz Silkme

Her ne kadar bir şeylerden emin olmadığımız şu ya da bu zamanda hepimiz omzumuzu silksek de, kendilerine güvenmeyen yalancılara özgü çok daha belirgin bir omuz silkme davranışı olduğunu söyleyebiliriz. Yalan söyleyen bir kişinin omzunu silkmesi çok daha kısa ve kişiye özgü olacağından normal olmayan bir hava verebilir çünkü kişi omuz silkme davranışıyla ifade ettiği şeyin arkasında tam olarak dur-

mamaktadır. Omuzlardan yalnızca birisi silkilmiş ya da omuzlar kulaklara kadar kalkmış ve baş neredeyse kaybolmuşsa, bu davranış duyulan yüksek güvensizliğin bir işaretidir ve bazen sorulan bir soruya doğru olmayan uydurma bir cevap verme hazırlığında olan insanlarda gözlemlenebilir.

SON GÖZLEMLER

Bu bölümün başında da belirttiğim gibi, son yirmi yılda yapılan araştırmalar bir noktayı net şekilde ortaya koymaktadır – yalancılığın kesin bir kanıtı olarak değerlendirilebilecek sözel olmayan tek bir davranış bile yoktur (Ekman, 1991, 98; Ford, 1996, 217). Arkadaşım Dr. Mark G. Frank bana sürekli olarak aynı şeyi söyler: "Yalancılığın saptanması söz konusu olduğunda, *Pinokyo etkisi* diye bir şey yoktur." (Frank, 2006). Naçizane bendeniz de kendisine katılmaktayım. Bu nedenle, gerçek olanı uydurma olandan ayırt edebilmek için tutunabileceğimiz tek gerçekçi yaklaşım, yönümüzü bulmak için rahatlık/rahatsızlık göstergesi olan davranışlara, ifadeler arasındaki uyuma ve vurgulamaya dayanmak olmalıdır. Bu işaretleri bir kılavuz ya da paradigma olarak alabiliriz ve bundan öte bir anlam ifade etmelerine de müsaade etmemeliyiz.

Rahatsızlık veya huzursuzluk hisseden, vurgulamalardan kaçınan, sözel ve sözel olmayan davranışlarında uyumsuzluk gösteren bir kişi en iyi ihtimalle iletişim yönü zayıf birisi, en kötü ihtimalle de yalancının tekidir. Rahatsızlığın birçok farklı kaynağı olabilir – taraflar arasındaki antipati, görüşmenin gerçekleştirildiği şartlar ya da gerginlik. Tabii ki, kişinin bir kabahatte bulunmuş olması, suçluluk bilinci, bir şeyler gizleme ihtiyacı ya da yalnızca yalan söylüyor olması da kendisini rahatsız ve huzursuz hissetmesine neden olabilir. Olasılıklar çok

fazladır. Fakat artık insanları nasıl sorgulamanız gerektiğini, rahatsızlık işaretlerini tanımlamayı ve gözlemlediğiniz davranışları geçerli olan bağlam dahilinde değerlendirmeyi öğrendiğiniz için, bir başlangıç noktanız olduğunu söyleyebiliriz. Ancak daha ileri düzeyde soruşturma, gözlem ve doğrulama ile gerçekleri ortaya çıkarabiliriz. İnsanların bize yalan söylemesini asla engelleyemeyiz fakat en azından bunu denediklerinde uyanık olabiliriz.

Son olarak, elinizdeki sınırlı bilgiye ya da tek bir gözleme dayanarak birisini yalancılıkla itham etmemek konusunda her zaman çok dikkatli olmalısınız. Birçok iyi ilişki bu nedenden ötürü yıkılıp gitmiştir. Söz konusu olan yalancılığın saptanması olduğunda, en deneyimli uzmanların bile ancak yüzde elli gibi bir şansa sahip olduğunu aklınızdan çıkarmamalısınız. Bu da, en yalın ifadeyle, yeterli değildir!

9

SON DÜŞÜNCELER

Geçen günlerde bir arkadaşım, okuduğunuz bu kitabın temasıyla doğrudan bağlantılı ve de günün birinde Coral Gables, Florida'da adres bulmaya çalışacak olursanız, sizi ciddi sıkıntılardan kurtaracak bir hikâye anlattı. Arkadaşım kızını Tampa'daki evlerinden birkaç saatlik mesafede bulunan Coral Gables'de bir fotoğraf çekimine götürüyormuş. Daha önce hiç Coral Gables'de bulunmadığından dolayı, izleyebileceği en iyi güzergâhı seçmek için haritadan yollara bakmış. Yolculuk sorunsuz geçmiş, ta ki Coral Gables'e gelip de sokak isimlerinin yazılı olduğu tabelalara bakmaya başlayana dek. Sorun şu ki, sokak tabelaları yokmuş. Yirmi dakika boyunca adsız sansız kavşaklardan geçmiş ve tek bir tabela görememiş. En sonunda umutsuzluk içinde bir benzin istasyonunda durmuş ve insanların sokakları nasıl bulduğunu sormuş. İstasyon sahibi hiç de şaşırmış gibi görünmüyormuş; anlayışla başını sallarken, "Bunu soran ilk siz değilsiniz." demiş. "Bir kavşağa geldiğinizde, aşağı bakmanız gerekiyor, yukarı değil. Sokak isimlerinin kaldırımların kenarına boyanmış olduğunu göreceksiniz." Arkadaşım istasyon sahibinin tavsiyesine uymuş ve birkaç dakika içinde de çekim mekânına ulaşmış. "Tabii, tabelaları yakalamak için ben havalara bakıyordum, yere değil... Ama en inanılmazı ne bili-

yor musun? Bir kez nereye bakmam gerektiğini anladığımda, artık bütün işaretler apaçık ortaya çıkmıştı ve kaçırmanın imkânı yoktu. O andan sonra yolumu bulmakta hiç sıkıntı yaşamadım."

Bu kitap da işaretler hakkında. Söz konusu olan insan davranışları olduğunda, temel olarak iki tür işaret bulunmakta – sözel ve sözel olmayan işaretler. Hepimiz sözel işaretlere bakmayı ve bu işaretleri tanımlamayı çok erken yaşlardan itibaren öğreniriz. Yukarıdaki hikâyeye göre düşünecek olursak, sözel işaretleri dikili tabelalara benzetebiliriz; tuhaf bir kentin sokaklarında ilerlerken kolaylıkla görebildiğimiz işaretlerdir bunlar. Ve bir de sözel olmayan işaretler vardır; her zaman aynı yerde olan fakat çoğumuzun saptayamadığı işaretler. Saptayamayız çünkü zemindeki işaretlere bakmayı ve bu işaretleri tanımlamayı öğrenmemişizdir. İlginç nokta şu ki, sözel olmayan işaretleri nerede bulacağımızı ve bu işaretleri nasıl okuyacağımızı bir kez öğrendiğimiz anda, tepkilerimiz arkadaşımın tepkisini andıracaktır. "Bir kez nereye bakmam gerektiğini anladığımda, artık bütün işaretler apaçık ortaya çıkmıştı ve kaçırmanın imkânı yoktu. O andan sonra yolumu bulmakta hiç sıkıntı yaşamadım."

Sözel olmayan davranışlara yönelik olarak geliştireceğiniz anlayış ve büyülü bir karmaşıklığa sahip insan deneyiminin tüm zenginliğini yansıtabilecek şekilde birleşen iki farklı dili (konuşulan ve sessiz dilleri) duyma ve görme yetiniz sayesinde, etrafınızdaki dünyaya bakışınızın çok daha derin ve anlamlı bir boyut kazanacağını umuyorum. Bu peşine düşmeye değecek ve çaba gösterdiğiniz takdirde her birinizin ulaşacağına inandığım bir amaçtır. Artık güçlü bir şeye sahipsiniz. Hayatınızın geri kalanında kişisel ilişkilerinizi zenginleştirecek bir bilgiyi ellerinizde tutuyorsunuz. Herkesin ne söylediğini biliyor olmanın keyfini çıkarın.

Joe Navarro
Tampa, Florida/ABD